

Diario de Mallorca

BUSINESS
DMALLORCA



www.businessdemallorca.es

El suplemento económico de Mallorca

El protagonista



IÑAKI FERRANDO
Director de comunicación y marketing médico de Sanitas
"La inteligencia artificial ya es real"

► El comunicador y conferenciante afirma que "la tecnología es un producto genuinamente humano" y que debería "hacerse accesible" a todos. ● 6

El protagonista



LUIS BENDITO
Subdirector de Quonext
"La tecnología no es humana ni inhumana"

► El directivo de Quonext, una de las más importantes empresas tecnológicas españolas, dice tener esperanza en la inteligencia artificial "en la medida de que sea capaz de mejorar la vida". ● 7

Humanizando la digitalización Inteligencia sanitaria



Xavi.
GUILLEM BOSCH

Tres expertos en sanidad –Iñaki Ferrando, Fernando Marqués y Patricia López– junto a un profesional de la tecnología analizaron ayer con motivo de la última conferencia del año del ciclo BusinessDMallorca los pormenores de la digitalización aplicada a la medicina. El Club Diario de Mallorca albergó para cerrar el ejercicio una interesante velada en la que no faltaron los momentos divertidos ni tampoco las frases que plantearon dudas sobre si el futuro digital será bueno o malo para el devenir de la humanidad. ● 2 a 11



Iñaki Ferrando, Fernando Marqués, Patricia López y Luis Bendito, durante el debate

La atención sanitaria se enfrenta al reto de la implantar una salud digital que mejorará la gestión en tiempo real, reducirá costes y será más efectiva, sostuvo ayer Iñaki Ferrando, director de comunicación médica de Sanitas durante un debate en el que se incidió en la necesaria humanización del proceso toda vez que, como recordó el presentador, “es necesario incorporar emociones a la tecnología”

Humanizando la digitalización

Una sanidad más cómoda y ágil pero siempre humana



FOTOS DE GUILLEM BOSCH

La digitalización permitirá a los seres humanos ser más felices. Partiendo de esta idea, el director de comunicación médica de la aseguradora Sanitas abrió un debate anoche en en foro BusinessDMallorca sobre la necesaria e imparable digitalización de la aten-

ción sanitaria, una acción que reportará multitud de ventajas tanto para pacientes como para los facultativos que los atienden.

“Somos y queremos seguir siendo humanos. Es muy humano ser digital”, proclamó Ferrando recordando que este cambio en la forma de comunicarse e interactuar ha creado un millón doscientos cincuenta mil puestos de trabajo y que, a la larga, la digitalización generará todo el empleo que se destruirá en la industria de la manufactura.

Tras asegurar que Sanitas se ha erigido como “el paladín de la transformación digital”, recalzó que la atención personalizada seguirá siendo fundamental y que se avanzará en el “empoderamiento del paciente”, esto es, que la gente tendrá más ca-

“En una vídeoconsulta la dificultad radica en que se alineen dos velocidades, la del médico y la del paciente”

pacidad de decidir sobre su enfermedad o los tratamientos que quiere recibir.

Todo esto, para abrir un debate que comenzó preguntando a Patricia López, directora de zona de Sanitas, cuándo tiempo lleva la aseguradora digitalizando sus servicios médicos en la isla y que la responsable, tras revelar que están inmersos

en este cambio desde hace año y medio, admitió que llevan bastante retraso en este proceso frente a otros sectores.

Luis Bendito, subdirector de Quonext, consultora tecnológica especializada en procesos de transformación digital, confirmó este hecho al señalar que “en el sector turístico, ya llevan más de veinte años de actividad digital que ha transformado el negocio”.

Alinear a médico y paciente

Esta digitalización en el ámbito sanitario choca con una dificultad que no tienen otras actividades, en opinión de Fernando Marqués, director de ingeniería digital de Sanitas, y que no es otro que es que tie-

PASA A LA PÁGINA SIGUIENTE ►



Gestiona tu contrato del agua desde tu móvil o tablet

En Hidrobal, la digitalización y la innovación son pilares clave. Por eso, trabajamos para que puedas gestionar tu contrato del agua de manera cómoda, sencilla y desde cualquier lugar. Visualiza tu consumo, consulta las facturas o realiza gestiones desde tu móvil o tablet, las 24 horas del día, con la App de la Oficina Virtual.

Descárgate la App y descubre todas las gestiones a tu alcance.



www.hidrobal.net



El público asistió con interés a lo que nos depara el futuro en lo que a atención sanitaria digital se refiere.



Un médico participó activamente en el debate.



Un momento de la amena introducción de Ferrando.

“La atención personalizada seguirá siendo fundamental y se avanzará en el empoderamiento del paciente, la gente tendrá más capacidad para decidir sobre su enfermedad o los tratamientos»

IÑAKI FERRANDO DTOR.COMUNICACIÓN MÉDICA SANITAS

“Toda la información que se remite a un paciente *on line* viaja encriptada y luego recibe un pin en su móvil para poder acceder a ella. Paradójicamente, es el cliente el que nos demanda menos seguridad»

FERNANDO MARQUÉS DTOR. DE INGENIERÍA DIGITAL

“Llevamos año y medio en el proceso de digitalización, aunque llevamos bastante retraso frente a otros sectores. Tenemos muy claro que las personas deben estar en el centro y la tecnología alrededor»

PATRICIA LÓPEZ DIRECTORA DE ZONA DE SANITAS

“El paciente debe percibir, como lo hacen los clientes turísticos, que con el cambio digital obtiene determinadas ventajas ya que al fin y al cabo, todos somos usuarios de la tecnología»

LUIS BENDITO SUBDIRECTOR DE QUONEXT

▶ VIENE DE LA PÁGINA ANTERIOR

nes a dos usuarios que deben interactuar. “Por eso la dificultad radica en que se alineen las dos velocidades, la del paciente y la del médico. Y que la consulta digital sea fácil, práctica y cómoda”, subrayó.

“Las personas deben estar en el centro y la tecnología alrededor”, apuntó Patricia López. Y es que, como añadió el responsable digital de Sanitas, “la inmediatez en una consulta digital es vital. Un paciente debe saber a qué hora puede chatear con su médico. Y desde luego que no esperará para establecer esta comunicación digital el mismo tiempo que aguarda en una sala de espera ser atendido por su médico”.

Además esta actividad, subrayó, es perfectamente mensurable y podrá ser reconocida económicamente porque, admitió con ironía, la gente tiene la mala costumbre de trabajar por dinero. “El problema ahora es saber cómo se remunerará. ¿Se pagará igual que una consulta? ¿Se le pagará al médico por cada carácter del chat?”

“Una cosa son las videoconsultas y otra muy diferente la tecnología en la Medicina”, diferenció la directora de

zona antes de subrayar que aprenderán a gestionar las videoconsultas de la única manera posible, gestionándolas en el día a día.

A Luis Bendo le trasladó Ferrando la pregunta de cómo se debe gestionar los miedos del paciente a la digitalización en un tema tan sensible como es la salud. Y el responsable de Quonext puso un ejemplo práctico del mundo del turismo.

“¿Qué hace el trabajador que está en la recepción de un hotel cuando ya la mayoría de los *check-in* se realizan *on line*?”, se preguntó antes de autoresponderse “demostrando hospitalidad en la acogida al cliente a su llegada al hotel, preguntándole que periódico quieren que le suban a la habitación, informándole sobre la hora y el lugar donde se sirve el desayuno. Porque esto no lo hace una máquina”, subrayó antes de concluir que la resistencia del paciente a la digitalización en el mundo sanitario se irá venciendo con el tiempo.

Obtener ventajas

Y ante la pregunta de qué debe aprender el sector sanitario del turístico en su proceso de digitalización, Bendo se retrotrajo a los tiempos en los que los hotele-

“Aprenderemos a gestionar las videoconsultas de la única manera posible: gestionándolas”

ros fueron aprovechando tímidamente las plazas que les dejaban libres los touroperadores comercializándolas por su cuenta y riesgo “haciendo de la necesidad, virtud”, dijo.

“En el sector turístico, el que ha cambiado ha sido el cliente que ha visto como a través del ordenador conseguía mejores precios, mejores condiciones. De la misma manera, el paciente debe percibir que con este cambio digital obtiene determinadas ventajas ya que, al fin y al cabo, todos somos usuarios de la tecnología”, concluyó.

También se abordó la necesaria transparencia e información que debe existir en las plataformas digitales para que los pacientes puedan elegir al médico por el que desean ser visitados sabiendo con an-

telación cuál es su formación o los méritos que atesora este profesional.

Aquí, Fernando Marqués admitió que a Sanitas le queda trabajo por hacer. Y reveló que mientras en Estados Unidos toda actividad médica está abierta a las valoraciones tanto de los pacientes como de los comentarios de sus propios compañeros de profesión, en Australia está prohibido. Y prometió que se avanzará en dar más información siempre con el objetivo de ser más transparente.

Ante la pregunta formulada por el público asistente al debate sobre si la recogida de datos o analíticas *on line* no vulneraría la ley de protección de datos, el propio director de ingeniería digital de Sanitas reveló que tanto la información como los propios datos “viajan” hacia el paciente encriptados y que este precisa de un pin que recibe en su móvil para poder acceder finalmente a la información. “Y lo paradójico es que el cliente nos demanda menos seguridad, preferirían no tener que recibir un pin”, concluyó Marqués, que entre las ventajas de esta digitalización sanitaria apuntó a una bien simple: Que el paciente reciba en un sms información sobre cómo debe acudir a su próxima cita médica.

En casa del herrero,
cuchara de palo



borbala.com

PALMA • CUBA



Domènec Biosca

Presidente de Educativ y de la Asoc. española de Expertos en Turismo
dbiosca@educativ.com

Del porqué de las causas al para qué del objetivo y al para quién

Un buen amigo, dedicado a la educación de jóvenes, me explicaba una ejemplar historia de como ayuda a sus alumnos de escalada.

Un joven, de quince años, fuerte, lanzado, seguro de sí mismo, amante de la montaña, estaba escalando. De repente se encontró inseguro ante el siguiente paso, no encontraba el primer apoyo, le sudaban las manos, le rodeo la inseguridad. Lo intentaba, pero resbalaba. Mi amigo callado desde el suelo lo miraba dejando que su alumno buscara soluciones o aprendiera a dominar las dudas, la inseguridad y optara por pedir ayuda. Cuando mi amigo observo que no encontraba alternativas ni pedía ayuda, le grito:

— **“¡Párate, descansa, respira hondo, da un paso atrás!”**

Se lo comunicaba con voz segura y pausada. Cuando el alumno fue siguiendo los pasos, le indico quédate quieto y observa aquel escalón a tu izquierda. El joven, ya sosegado, empezó de nuevo a escalar llegando a la cima con la lección aprendida de **“saber parar, realimentarse, pensar, aprender y volver”**.

Esta bonita historia nos recomienda aprender el transito de nuestra caja de herramientas mentales y emocionales a la mentalidad del **porqué al para qué y al para quién**, superando los **“porqués”** que se sitúan en la culpa en lugar del **camino positivo y alegre**

del aprendizaje.

► **Los líderes que influyen en positivo** practican: la prudencia para buscar las mejores soluciones, desarrollan las habilidades para influir provocando cambios, la perseverancia para no desistir en el camino para poder influir en positivo, transmiten humor que contagia entusiasmo para conseguir la excelencia, diseñan planes de mejoras con etapas accesibles y predicán con su ejemplo sin olvidarse que todo lo que no es a tiempo real es *post mortem*.

Porque querer aprender es querer saber más y mejor tanto de uno mismo como de los demás y de lo demás, desarrollando la innovación circular de todo el equipo bien coordinado, eficiente y con armonía en las relaciones.

Porque si solo me escucho a mi aprendere de mis fotocopias en blanco y negro que se convierten en la gran autopista a mi zona de confort.

La empatía para conquistar el entusiasmo para aprender es el mejor estímulo sin olvidar que:

► **Cuando queremos satisfacer nuestras expectativas es más importante volver que irse y arrepentirse.**

► **De equivocarse lo importante es aprender.** 🌟

Diario de negocios

Business DM arranca de nuevo para ofrecer mensualmente una sesión con profesionales del sector, en este caso sobre la sanidad digital y, en segundo lugar, poner al alcance de los lectores un suplemento mensual centrado en los temas de más candente actualidad en la isla.

Humanizando la digitalización Los retos de la sanidad virtual

B. Font / M. Chacártegui
PALMA

FOTOS DE GUILLEM BOSCH

Los retos que plantea la digitalización de la atención sanitaria despertaron el interés de los asistentes del foro Business DM. De hecho, los temas tratados fueron comentados en el cóctel que se dio al finalizar el evento, perfectamente servido por **Grupo Palma Ocio**. Entre canapés y canapés, algunos de los presentes comentaron sus impresiones. En este sentido, el doctor **Guillem Salvà** apuntó que se trata del futuro, “pero de uno que ya está aquí” que afecta tanto en digitalización como en tecnología

aplicada a la interacción con el paciente.

En el mismo sentido se expresó el doctor **Xavier Terrades**, quien aplaudió las novedades que aporta la sanidad virtual siempre y cuando no se elimine la parte humana del médico “que es fundamental a la hora de atender a los enfermos”. La doctora **Mónica del Río** también estuvo presente en la cita, “lo veo viable -aseguró- pero no practico estos nuevos métodos, entiendo que ayudan a agilizar las esperas”. Por otra parte, la doctora **Pepa Manzano** hizo incidencia a los cambios que a nivel cibernético y que cambiará las vías de comunicación y la atención; “ahora bien, no todo el mundo, tanto médicos como pacientes, querrán usar estas nuevas maneras de atención”. Por su parte, el doctor **José Antonio de Paz** cree que

La entrevista PIMEM Rafel Rubio

Vicepresidente de Grepels-Gapb

“El concepto ‘hipster’ de hace unos años reinventó un sector en decadencia”

■ **Rafel Rubio Ferrer** es un empresario del municipio de Felanitx que en agosto de 1983 decidió abrir su primera peluquería. En estos momentos no solo sigue manteniendo su primera peluquería sino que ha podido abrir otra en Campos, además de consolidarse también en el sector del comercio y organización de eventos. Actualmente es el vicepresidente del Gremio de Peluquerías de Baleares -Grepels-Gapb-.

— **¿Qué opina sobre las franquicias low cost? ¿Le parece que van desapareciendo?**

— Dada la coyuntura económica actual el concepto de *low cost*, de ganar poco sobre muchos servicios, se ha visto afectado por un cambio de hábitos en la sociedad dado que cada vez más se demandan servicios profesionales que sean de más calidad y de más duración, la demanda de este tipo de locales ha ido en detrimento al concepto rápido y barato de *low cost*. Así que sí, podemos decir que el número de estas peluquerías abiertas ha ido descendido.

— **El mercado de la peluquería ha ido evolucionando mucho en los últimos años y no solo por la crisis, ¿cuál es su valoración?**

— Como comentaba anteriormente y en referencia al cambio de hábitos de la sociedad, se

ha llevado a que nuestros clientes acudan con menos frecuencia al salón ya que la gente busca comodidad y tener más independencia a la hora de arreglarse ellos mismos en casa, por lo que únicamente acuden al profesional cuando necesitan un trabajo más cualificado de corte, color o forma.

— **¿Cree que hay una “burbuja” de nuevas barberías en tendencias retro?**

— Sí, sin lugar a dudas. El concepto *hipster* de hace unos años reinventó un sector que estaba en decadencia y punto de desaparecer y gracias a un *restyling* del nuevo modelo de barbería se han recuperado servicios, productos y decorados *vintage*. Posiblemente no todas las barberías que en estos momentos se han establecido podrán tener viabilidad en un futuro, pero sí es cierto, que el concepto barbería se ha reinventado y ha venido para quedarse.

— **¿En qué medida sigue afectando el intrusismo en su sector?**

— Si bien es cierto que el sector de la peluquería no necesita de grandes infraestructuras para poder ejercer la actividad, esto ha dado pie a que mucha gente que ha tenido alguna relación con el sector formándose o trabajando hayan decidido utilizar esta fórmula para salir adelante. Es



Rafel Rubio.

verdad que las redes sociales les abren una ventana más para poder ofrecer sus servicios y que actualmente las instituciones no tienen mecanismo de control para este tipo de oferta ilegal.

— **Han solicitado una convocatoria para obtener certificados de profesionalidad en el sector de la peluquería. ¿Cree que falta más formación?**

— En este sentido no es tanto más formación ya que creemos que la existente es suficiente y sa-

tisfactoria si no que lo que se pretende es que al regularizar estas certificaciones se hagan necesarias a la hora de ejercer o establecer una peluquería.

— **¿Entonces hoy día no es necesario tener una titulación para poder abrir un salón de belleza?**

— No, aunque cueste creer en estos momentos no se exige ningún tipo de acreditación para abrir un salón de peluquería o belleza. Trabajamos con la imagen de nuestros clientes y con productos químicos con los cuales si no se tiene conocimientos puede haber resultados negativos; pero con la aplicación de Ley Omnibus no obliga a tener ninguna titulación a la hora de tramitar una apertura.

— **¿Qué tipo de actividades que beneficien al sector organiza su asociación?**

— En estos momentos gran parte del esfuerzo se dedica a la formación organizando actividades relacionadas con la innovación, la moda, nuevas técnicas y tendencias, nuevos productos... etc. Como ejemplo comentarte que la última formación que organizamos fue una jornada técnica acompañada de una clase magistral a cargo del profesional Cesar Girón, galardonado con el premio QHAIR al mejor peluquero del año 2017.

— **Su asociación está muy concienciada en la lucha contra el cáncer. ¿Cree que hacen falta más proyectos como “Mechones Solidarios”?**

— Sí, desde hace años participamos en varias campañas y proyectos solidarios tanto recaudando fondos como promoviendo la prevención. Organizamos varios actos en la calle, en el mes de octubre, mes del cáncer de mama y el otro en noviembre en apoyo al cáncer masculino, conocido como movimiento *November*. Aunque durante todo el año colaboramos con la asociación Mechones Solidarios cortando melenas gratis que van destinadas a la realización de las pelucas solidarias.



Enrique Pinto, Marta Sanfélix, Iñaki Ferrando, Dulce Reyes y Marta Mediavilla.

todo ello implicará un periodo de adaptación y que después de un tiempo todo se estabilizará. “Hay que tener en cuenta que así como la medicina ha avanzado en cuestiones tecnológicas, los médicos estamos atendiendo de la misma manera que hace 40 años”.

La temática de ayer también interesó a especialistas de otros ámbitos como es el caso de los abogados **Marta Rossell** y **Luis Huerta**, de Bufete Buades, quienes coincidieron en afirmar que este nuevo paso en la atención sanitaria que plantea Sanitas, a través de consultas virtuales “es un tema muy novedoso y, a la vez, un aspecto positivo que marcará la diferencia respecto a otras aseguradoras”. Por otra parte, la enfermera **Gabriela Capllonch**, de la consultoría médica Dr. Ferret, resumió el evento al definirlo como “una buena charla profesional, grandísimos oradores y un muy buen producto

de Sanitas”.

En la cita no faltaron profesionales de Sanitas como **Ana Maria Fiol**, quien resaltó el papel de Iñaki Ferrando, director de Comunicación Médica de Sanitas. “Ha hecho un gran trabajo durante el día de hoy. Esta nueva posibilidad es un gran avance, es un cambio positivo en la atención sanitaria. En mi opinión creo que se acabará imponiendo al modo tradicional de atención al paciente, aunque el cara a cara médico-paciente no caerá en desuso”. En base a esto, añadió que cree que este nuevo servicio se perfila “más para casos puntuales, como al estar de viaje y tener una urgencia médica, que en el día a día”.

Las charlas entre profesionales del sector médico continuaron durante el convite, que finalizó con un brindis de **Iñaki Ferrando**, director de Comunicación Médica de Sanitas.



Iñaki Ferrando invitó a los asistentes a brindar por el futuro y por la vida al finalizar el evento.



Guillem Nicolau, Estefania Moll, Alberto Fraile, de Diario de Mallorca.



Luis Huerta, Bufete Buades, Patricia López, directora de Sanitas; Marta Rossell, Bufete Buades; y Sebastián Oliver, gerente de Diario de Mallorca.

Opinión Andrés Martínez Verde

Senior Manager de Deloitte Digital



La aceleración de la digitalización en salud

Decir que todo el ecosistema del sector salud –desde los proveedores de instrumentales pasando por las aseguradoras y los pacientes– está inmerso en toda una transformación digital no es nada nuevo. Pero no hay que perder de vista velocidad creciente con la que están sucediendo los cambios por el amplio impulso que supone el desarrollo del *Internet of Things* –IoT– y de los *wearables* –dispositivos posibles, vestibles–.

De hecho, en tan solo dos años y medio el número de aplicaciones de salud asociadas a *wearables* –*mhealthcare app*– se ha duplicado hasta llegar a más de 200.000 en el primer cuatrimestre de 2017. La inversión en bio-sensores ha aumentado un 400% desde 2012. Su uso, unido a la aparición de aplicaciones móviles o servicios como la telemedicina, la monitorización digital de los pacientes o la medicina personalizada, por citar algunos ejemplos, está posibilitando disponer información en tiempo real tanto de la salud como de la calidad de vida; establecer un nuevo modelo de relación médico-paciente; y prevenir enfermedades. O lo que es lo mismo, está transformando la atención médica y, consecuentemente, propiciando la aparición de nuevas empresas con modelos de negocio innovadores.

► **Hay dos grandes líneas** en esta evolución digital. Por un lado, estamos ante una revolución de datos. El uso de *analytics* y *Big Data* comienzan a facilitar el procesamiento y análisis de enormes cantidades de información generada por los pacientes. Su uso en los próximos años transformará la forma de diagnosticar, permitirá la personalización de tratamientos, ayudará a identificar factores de riesgo, tratamientos preventivos y posibles efectos secundarios de medicamentos y tratamientos, y mejorará los resultados y la productividad del sector salud.

El uso de *analytics* y *Big Data* comienzan a facilitar el procesamiento y análisis de enormes cantidades de datos

Por otro lado, los hábitos de los pacientes están cambiando. La facilidad de acceder a internet y a sus numerosas fuentes de información y la cada vez mayor proactividad de cada uno de nosotros en el cuidado de nuestra propia salud, nos convierte en personas mucho más informadas sobre tratamientos y, en muchos casos, en mayores consumidores de salud.

► **Cinco predicciones existen** sobre el sector para 2025: el hogar será el lugar habitual para el cuidado/seguimiento rutinario de la salud; los hospitales estarán reservados para el tratamiento especializado, traumatología y emergencias; muchos de los contactos médico-paciente se realizarán de manera virtual y serán informados con evidencias del entorno real; más del 70% de los españoles realizarán una consulta por conexión video; y los individuos estarán mejor informados sobre su perfil genético, su salud actual y posibles enfermedades futuras.

Si bien algunos mercados están más evolucionados que el español, es cuestión de tiempo que nuestra forma de entender la salud y el sistema sanitario cambie sustancialmente en los próximos diez años. Todas las empresas del sector deben concienciarse, a nivel transversal en todas sus áreas, de que seguir apostando por la digitalización resulta crítico para mantener la competitividad y que la demora en su aplicación supone perder una ventaja competitiva. 🌐

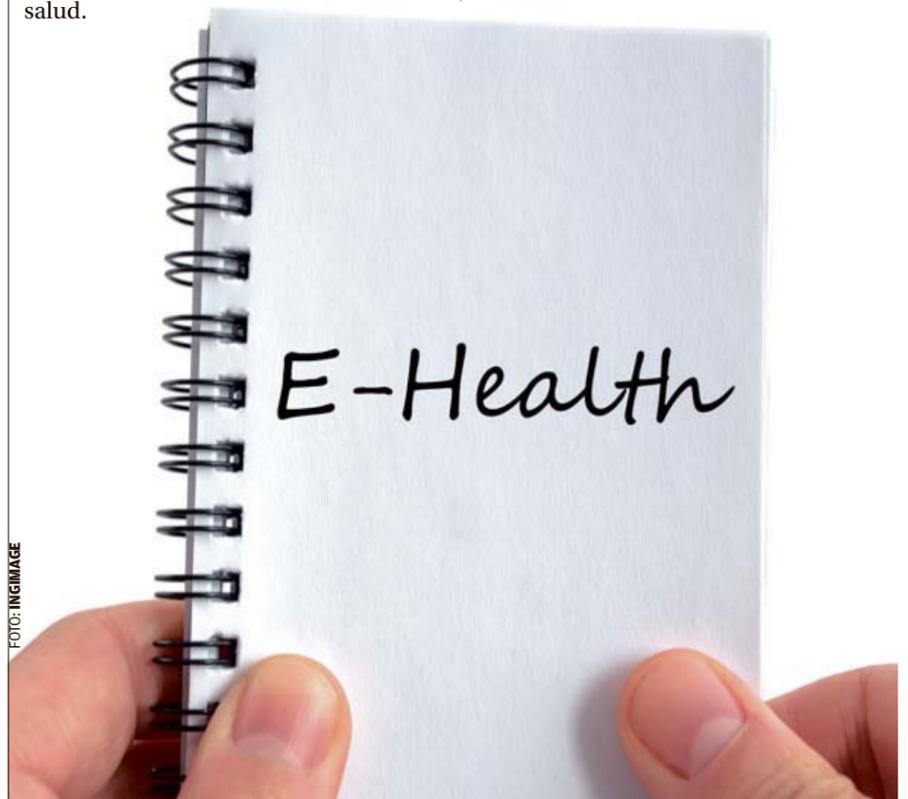


FOTO: INGMAGE

Hoja de cálculo

Cuatro grandes expertos en sanidad y tecnología compartieron escenario ayer en el Club Diario de Mallorca con motivo de una de las más interesantes conferencias del ciclo BusinessDMallorca que ha organizado este rotativo. Sobre la mesa, el futuro de la sanidad, cada vez más digital. Pero, ¿qué piensan en la distancia corta? Un cuestionario, común a todos ellos, aclara muchas cuestiones.

Iñaki Ferrando

► DIRECTOR DE COMUNICACIÓN Y MARKETING MÉDICO DE SANITAS

“La inteligencia artificial ya es real”

D.A. PALMA

► **1.-** La tecnología es un producto genuinamente humano y es el resultado de la creatividad del cerebro de las personas. Podría pensarse que al ser algo que hemos generado los seres humanos ya sería algo que siempre es usado en circunstancias en donde prevalece el beneficio para las personas. Lamentablemente sabemos que la tecnología no siempre es usada con fines legítimamente humanos y hay que decir que es necesario dotarla de grandes dosis de ética y moral para que podamos calificarla de ‘humanizada’.

► **2.-** Esta es una faceta crítica en la humanización de cualquier tecnología: debemos hacerla accesible a cualquier ser humano en cualquier lugar del mundo y en cualquier circunstancia.

► **3.-** La inteligencia artificial ya es real. Es una de las disciplinas más dinámicas del ámbito investigador dentro las tecnologías de la información. Sin embargo deberemos estar atentos y ejercer la cautela para abra-



GUILLEM BOSCH

zar con saludable escepticismo crítico, positivo y constructivo todas sus aportaciones para que nos permitan acercarnos a la realidad lo más posible siendo conscientes de que lo “humano” dista mucho de lo que llamamos IA.

► **4.-** Siempre esperanza. Racionalmente calificaría la esperanza como expectativa optimista de lo que nos aportará la IA.

► **5.-** Creando cultura evolutiva dentro de nuestra organizaciones. Adaptándonos a las nuevas circunstancias siempre cambiantes de la vida. La vida es dinámica.

Fernando Marqués

► DIRECTOR DE INGENIERÍA DIGITAL DE SANITAS

“La tecnología debe estar al alcance de todos”

D.A. PALMA

► **1.-** Siempre que partamos de la persona para identificar sus necesidades y apliquemos a la solución la tecnología necesaria, esta tendrá todo el carácter “humano”, siempre que la voluntad de la persona no sea sustituida por la tecnología.

► **2.-** Para mi gusto, no. Debe estar siempre al alcance de todos, “humanizarla” tiene que ver más con cómo hacer que ayude a la persona y le aporte valor, no utilizarla como un valor en sí mismo.

► **3.-** La inteligencia artificial ya es una realidad. El número de campos en los que se está aplicando crece exponencialmente, y se utiliza, por ejemplo, en la personalización de multitud de servicios, sistemas que son capaces de adelantarse a nuestros deseos y movimientos “simplemente” procesando millones de comportamientos previos de miles de otras personas en el mundo con perfiles (físicos y sociales) similares.

► **4.-** Entre estas dos, sin duda, esperanza.



GUILLEM BOSCH

► **5.-** Si nos centramos en el análisis que hacen actualmente muchas empresas sobre el desempeño profesional de sus empleados y la productividad esperada, tratan de poner al empleado en el centro del foco y estudiar aspectos como, presencia física, comunicaciones, relaciones entre empleados y de estos con la empresa, espacios colaborativos que estimulan la participación, mantenimiento de actividad física, alimentación, etc. con todo ello, el empleado pase de ser un “recurso humano” a una persona que aporta un valor a la compañía donde el contexto pasa a tener un papel más relevante.

endesa.com

Amb energia es pot construir un món millor.

A Endesa ho sabem i treballem dia a dia per fer productes accessibles que millorin la vida de les persones. Com **Nexo**, amb el qual pots controlar a distància la teva llar des de qualsevol dispositiu. O com **Infoenergía**, que t'ajuda a estalviar en la teva factura perquè et proporciona informació detallada sobre els teus consums energètics. O com **Soluciones Integrales**, que permet millorar el confort de la teva llar d'una forma fàcil. I és que, creant solucions que faciliten el teu dia a dia, construïm un món millor.

TEATRO REAL
200 AÑOS

endesa

1. ¿Es realmente necesario humanizar la tecnología?
2. ¿Humanizar es ponerla al alcance de todos?
3. ¿Se conseguirá cuando la inteligencia artificial sea real?

Patricia López Bayo

► DIRECTORA DE ZONA DE SANITAS EN BALEARS

“La inteligencia artificial generará nuevos negocios”

D.A. PALMA

► **1.-** Los humanos tenemos un valor que ninguna máquina puede adquirir, y son nuestras emociones. Estas es nuestra impronta como humanos, y no debemos menospreciarla. Esta capacidad no la tienen las máquinas, y hemos de ser conscientes de que es nuestra responsabilidad colocar la tecnología al servicio de la humanidad.

► **2.-** A mi modo de ver, humanizar la tecnología, es ponerla al servicio de las personas, de forma que sus vidas se vean beneficiadas y evolucionen favorablemente.

► **3.-** La inteligencia artificial va a ser generadora de nuevos negocios en muchos sectores. Muchas tareas podrán ser llevadas a cabo por máquinas. Esto implica que puestos de trabajo que existen actualmente dejarán de existir y se crearán nuevos y diferentes que hoy en día no conocemos.

► **4.-** Sabemos que todo aquello susceptible de ser digitalizado, va a ser digitalizado,



GUILLEM BOSCH

todo aquello que sea susceptible de ser conectado, va a ser conectado, y todo aquello susceptible de ser automatizado va a ser automatizado. Esto no significa necesariamente que los desarrollos tecnológicos entre los que se incluye la inteligencia artificial, tengan que ser una amenaza para la humanidad, sino que al contrario deberían ser un aporte de valor.

► **5.-** No debemos olvidar que somos los humanos los que llevamos a cabo los desarrollos tecnológicos y por lo tanto somos responsables no solo de su desarrollo sino también de su implementación.

4. Inteligencia artificial, ¿miedo o esperanza?
5. ¿Cómo humanizamos la tecnología en los puestos de trabajo de las empresas?

Luis Bendito

► SUBDIRECTOR DE QUONEXT

“La tecnología no es humana ni inhumana”

D.A. PALMA

► **1.-** La tecnología no es humana ni inhumana, pero dispara y acelera cambios en el entorno de los seres humanos. Es este cambio el que puede producir consecuencias sociales adversas, por lo que la intervención humana es imprescindible para suavizarlas.

► **2.-** La tecnología ya es omnipresente y está al alcance de (casi) todos. Basta ver cómo niños que todavía no pueden hablar interactúan de forma completamente natural con dispositivos táctiles. De hecho mi opinión es que la tecnología empezó a humanizarse de forma irreversible cuando salió de los viejos centros de cálculo vigilados por técnicos de bata blanca y se convirtió en parte de la vida diaria de todos nosotros.

► **3.-** De momento, “Inteligencia Artificial” es sólo el título de una película de Spielberg. Lo que sí es real es el *Machine Learning* que permite a las máquinas desarrollar tareas de forma enormemente eficiente en entornos estables, con reglas muy claras. El mundo real es cambiante y las reglas son flexibles,



GUILLEM BOSCH

así que tardaremos en ver organismos artificiales “realmente” inteligentes.

► **4.-** Esperanza en la medida de que sea capaz de hacer mejor la vida de los seres humanos, y son incontables los campos donde eso puede llegar a ser posible.

► **5.-** Dotando a las organizaciones de herramientas para superar el “presencialismo” (gestión documental y sistemas de información corporativos, en la nube, herramientas de colaboración online, ...) a la vez que se implementan reglas de juego que permitan flexibilizar horarios sin invadir de manera irreversible el tiempo de ocio del trabajador.

¿Te vienes a Sanitas?

Sanitas

1 AÑO
GRATIS
de ventajas digitales
blua



PARTE DE Bupa

Con las ventajas digitales que te regalamos durante un año, podrás hacer **video consulta con tu médico.**

Y mucho más:

cobertura de farmacia
analítica a domicilio
nutricionista
entrenador personal

OFICINA SANITAS MALLORCA
C/ Barón de Pinopar, 9
07012 Palma
971 122 500

Las imágenes

Gran acogida de la decimoséptima edición del foro Business DMallorca. Fernando Marqués, director de Ingeniería Digital de Sanitas; Luis Bedito, subdirector de Quonext; Patricia López, directora de Sanitas en Balears; e Iñaki Ferrando, director de Comunicación Médica de Sanitas; ofrecieron una interesante conferencia



Iñaki Ferrando, director de Comunicación Médica de Sanitas; Fernando Marqués, director de Ingeniería Digital de Sanitas; Patricia López, directora de Sanitas en Balears; José Ramón Fragoso, director de zona Balears de BBVA; Sebastián Oliver, gerente de Diario de Mallorca; y Luis Bedito, subdirector de Quonext.



Dr. Constantino Viela, Dra. Alejandra Subirats, Patricia López.



Marta Mediavilla, Enrique Pinto, Dra. Mónica del Río, Josefina Carrillo, María José López.



El servicio de Grupo Palma Ocio estuvo a la altura del evento.



MUEBLES · DECORACIÓN · ACCESORIOS

Merry Christmas!



BERENGUER DE TORNAMIRA, 9 PALMA · T +34 971 721 510
Info@trendshome.es www.trendshome.es





acerca del futuro que plantea la sanidad digital y los retos a los que se enfrentan los profesionales sanitarios para mejorar la comunicación y atención con el paciente. La velada finalizó con la degustación del catering elaborado por Grupo Palma Ocio, poniendo el broche a una jornada muy interesante. **Fotos: Guillem Bosch**



Dr. Guillem Salvà, Sebastián Oliver, Dr. Xavier Terrades, Dra. Pepa Manzano y Dr. José Antonio de Paz.



Ana Maria Fiol y Nadal Oliver.



Daniel Dolç, Cristina López Gandasegui, Dr. Gabriel Ferret, Cristina López y Gabriela Capllonch.



Algunas de las tapas que Grupo Palma Ocio sirvió durante el cóctel que clausuró el foro.



En el foro Business DM Sanidad Digital se respiró un gran ambiente entre profesionales del sector sanitario.

AHORRA TIEMPO EN LA GESTIÓN DE TU RECAUDACIÓN

TU PUNTO DE VENTA



Front Office
Experiencia cliente



Consulta de movimientos
en MiProsegur



Recogida
y custodia del efectivo



Ingreso en cuenta
sin Fecha Valor

EL BANCO EN TU NEGOCIO



Back Office
Recaudación segura



Consulta de movimientos
en MiProsegur



Recogida
y custodia del efectivo



Ingreso en cuenta
sin Fecha Valor



*Ingreso inmediato en cuenta con Fecha Valor

SABER MÁS

(*) Si el banco autoriza, Prosegur pone a disposición del mismo la información de lo recaudado en la máquina para que el cliente lo tenga en su cuenta corriente al día siguiente, sin necesidad de recogida física.



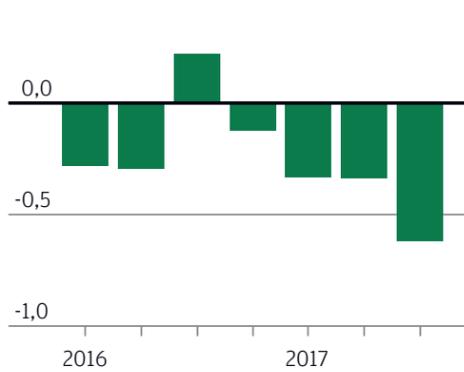
El gráfico

Las pérdidas de Tesla aumentan

El fabricante de coches eléctricos de lujo Tesla ha visto cómo sus pérdidas crecen y los gastos de capital aumentan mientras se prepara para extender la producción de sus Model S y Model X a un Model 3 más accesible.

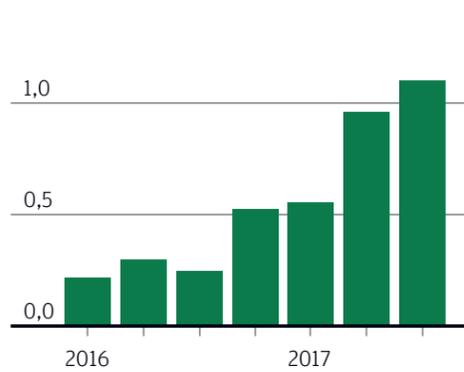
INGRESOS NETOS

\$0,5 MILES DE MILLONES



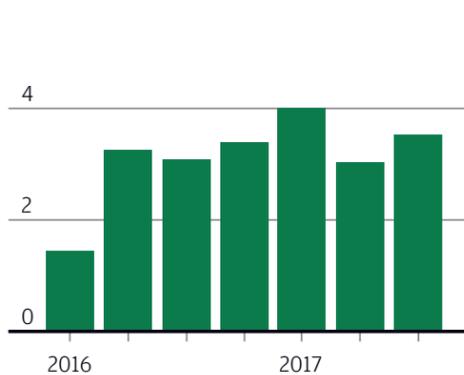
GASTOS DE CAPITAL

\$1,5 MILES DE MILLONES



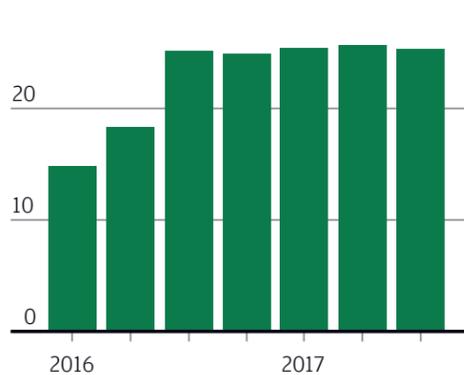
EFFECTIVO E INVERSIONES A CORTO PLAZO

\$6 MILES DE MILLONES



RATIOS DE PRODUCCIÓN*

30 miles de vehículos



* El primer trimestre de 2016 incluye solo entregas anunciadas.

La frase

Si el escenario del día 21 añade una prolongación de la incertidumbre y la inseguridad, la fuga de empresas continuará y se puede hipotecar aún más el futuro de las nuevas generaciones”



José Montilla
Ex presidente de la Generalitat

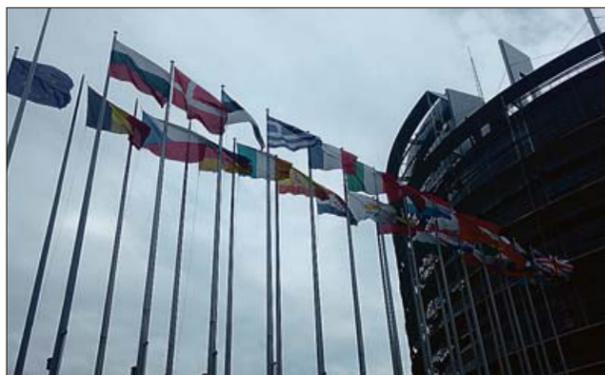
BLOOMBERG



Economía Digital

120 millones para ofrecer wifi público en la UE

Finalmente el Parlamento Europeo aprobó el proyecto WiFi4EU por el que las entidades locales de todos los países miembros van a poder tener acceso a parte de los fondos con los que se financiará la nueva red wifi gratuita europea. Las solicitudes, que ya se pueden presentar, permitirán optar a parte de los 120 millones con que está dotado el proyecto.



Google presenta un Android Oreo de perfil bajo

El gigante tecnológico ha presentado una nueva versión de su último sistema operativo para móviles, Android Oreo, creado para teléfonos móviles de gama baja. La intención de Google no es otra que ganar presencia en los mercados emergentes del globo, en los que los teléfonos con 512 Mb a 1 Gb dominan el mercado. Los móviles con Oreo Go saldrán a la venta en breve.



TIBERI

CATERING

CATERING PARA EMPRESAS

CÓCTELES, COFFE BREAK

COMIDAS EN FINCA PRIVADA PARA EVENTOS CORPORATIVOS

Gran Vía Asima, 34 - Pol. Son Castelló · Tel. 971 733 062 · tiberi@tiberi.es



TIENDA ONLINE: www.tiberi.es



La imagen

EE UU Jerome Powell se pone al frente del banco central

• El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, eligió a Jerome Powell para convertirse en el decimosexto presidente del banco central más poderoso del mundo: la Reserva Federal. Tomará las riendas, previsiblemente, cuando el mandato de Janet Yellen termine el próximo 3 de febrero de 2018. El elegido es ya gobernador de la Fed y se convertirá en el primer banquero de inversión que lidera la política monetaria de EE UU. Además, deberá hacer frente a la reducción de estímulos.

De la charca a la genética



Juan Carlos Lluch

Presidente de la Asociación Balear de Corredores de Seguros

En 1993 Francisco Juan Martínez Mójica, de la Universidad de Alicante, anduvo trasteando en una charca de las salinas de Santa Pola. Analizando el ADN de sus bacterias se encontró con series de código que se repetían a espacios regulares y que, además, se podían leer en un sentido y en otro. Eran palíndromos y eso no podía ser casual. Pasó a desarrollar con dos científicas europeas una máquina biológica que fuera capaz de leer ADN, hallar una posición concreta, cortar con precisión y pegar lo que querían. Fue un avance radical.

George Church, un ingeniero molecular norteamericano disléxico, consiguió en 2016 grabar en el ADN de una bacteria su libro *Regénesis* de 53.426 palabras. Hace pocos meses grabó una copia digitalizada, en otra bacteria, de una de las primeras películas que produjo el hombre en 1878: la carrera al galope de una yegua.

► **Parece un juego de grabar archivos en células**, pero entendamos que en un gramo de ADN se pueden almacenar 455 exabytes –medio millón de discos duros modernos– y que la tecnología CRISPR en ADN dobla la velocidad de grabación casi cada mes mientras que en las memorias informáticas tradicionales es de 1,5 veces al año. ¿Imaginas a tu perro como un USB gigantesco? ¿Y a ti mismo?

Mientras, la tecnología CRISPR-Cas9 identifica secuencias de ADN que contienen enfermedades: se puede cortar un trozo de ADN “malo”, se hace un copia-pegar de otro trozo “bueno” y, con ello, se puede dejar a un individuo que llevaba genes desencadenadores de una enfermedad curado para siempre. En ratones funciona. Recientemente en China iniciaron experimentación humana con enfermos de cáncer de pulmón. En Italia un niño con graves quemaduras ha recibido piel creada para él, sin rechazos. Lógico: las nuevas células están hechas a medida.

Con esta técnica se puede elegir el color del pelo, de los ojos, de la piel, la inteligencia... en un embrión; y si se reparan los telómeros desgastados, evitaremos la muerte de un adulto.

Y ahora vienen las preguntas: ¿Para todos –pongámonos maltusianos– o solo para los elegidos? ¿Tendremos que enfrentarnos a supremacistas y esclavistas asistidos por tecnología genética? ¿Generarán los seguros médicos una legión de apestados pues su ADN delatará que portan una enfermedad larga y costosa?

Las oportunidades son alucinantes pero los dilemas éticos también. Church dijo que faltan pocas décadas para poder fabricarnos un Avatar. 🌐

BLOOMBERG

Apple adquiere Shazam por 340 millones

▶ Apple confirmó esta semana a través de un comunicado la compra del popular sistema de reconocimiento de canciones Shazam. Pese a que nose facilitó de forma oficial el importe de la operación, diversas fuentes la establecen en 340 millones de euros –400 millones de dólares–, lo que supone la segunda mayor compra de Apple tras la de Beats Electronics en 2014.



Dome
Technology for smart tourism

Tecnología al servicio del desarrollo turístico inteligente

BIGDATA Consulting

Consultoría de sistemas de información

DOMEIncoming

Gestión integral de servicios de receptivo

MAGNOLIA Consulting

Consultoría en soluciones basadas en Magnolia CMS

magnolia
CERTIFIED PARTNER

Nuestros emprendedores

SMART CITIES Un equipo ganador

De izquierda a derecha: Miquel Àngel Mayol, Xisco Garau, Emilio González, Pedro Carreño y Joan Amengual. En la foto inferior, Carreño y Mayol frente al ayuntamiento de Santander, que pondrá en marcha próximamente la plataforma de los mallorquines.



Mallorquines en la 'Champions' de las 'Smart Cities'

El proyecto isleño 'ParGarCom' se cuela entre las mejores ideas europeas para el desarrollo de ciudades inteligentes. Parques y jardines son el centro de una plataforma que

David Arráez
PALMA

■ Dicen que uno nunca es profeta en su tierra. Y no cabe ninguna duda de que en Mallorca no íbamos a ser distintos. Cuando se oyen las palabras *Smart City* a uno le vienen a la cabeza grandes urbes como Nueva York, Tokyo o Londres. Y si pensamos en las personas que desarrollan esas ciudades inteligentes, nos imaginamos

grandes laboratorios en Silicon Valley a medio caballo entre las oficinas de Apple y las de Google. Pero no siempre es así. A veces ocurre que esos grandes laboratorios son en realidad pequeños talleres, justo aquí, en Mallorca, en los que se sustituyen las grandes instalaciones por dosis de ingenio y entusiasmo todavía mayores.

Ese es el caso del proyecto **ParGarCom**, una idea surgida de la colaboración de dos firmas mallorquinas -**Beesensor Technologies** y **Optimum Ventas**- que

ha sido seleccionada por la Unión Europea dentro del programa **Organicity** para recibir la financiación necesaria que les permita ponerla en marcha en la ciudad de Santander.

Organicity es un interesante proyecto de investigación basado en la colaboración cuyo objetivo es involucrar a ciudadanos en el proceso de desarrollo de nuevas ideas para convertir las urbes del viejo continente en ciudades inteligentes. En este contexto, este equipo de mallorquines presentó su proyecto ParGarCom, cuya principal finalidad es la de mejorar y optimizar al máximo la experiencia de uso de los parques, jardines y zonas verdes de Santander.

Una de las principales ventajas del proyecto nacido en la isla es que involucra tanto a los ciudadanos como a la administración y, por supuesto, también a los visitantes y turistas. Aprovechando la información dada por el ayuntamiento -horarios de riego, planificación de transporte próximo a los parques,...- la plataforma ParGarCom genera más información gra-

cias a la intervención ciudadana.

A través de una app, cualquier ciudadano o visitante puede ir complementando todo lo relacionado con los parques y jardines de la ciudad. Da igual si se ha fundido una bombilla o si un banco está en mal estado: ParGarCom puede gestionarlo todo, maximizando así la eficiencia de los equipos de paisajismo y mantenimiento del consistorio.

Pero lo mejor es posiblemente la parte más lúdica de la aplicación. Las zonas de relax y descanso de la ciudad cántabra se verán mejoradas por la propia comunidad de usuarios, quienes podrán dar a conocer a través de la *app* las diferentes actividades organizadas en los parques. De igual forma, el sistema se convertirá en una gran enciclopedia botánica del entorno natural de la ciudad, en la que los ciudadanos podrán aportar información multimedia de las variedades de plantas existentes en cada parque.

El talento mallorquín triunfa, una vez más, allende nuestras fronteras.

ASÍ DE FÁCIL



PROFESIONALES EN MANTENIMIENTO INTEGRAL

necesito limpieza necesito un electricista necesito un jardinero
necesito un carpintero necesito un socorrista necesito trébol

Solicítenos presupuesto sin compromiso:
C/ Fertilizants, 1 - 1º despacho 4
07011 Polígono Son Valentí
Palma de Mallorca



TRÉBOL
T. 971 434 326
www.trebolglobal.com