

VitalAire presenta el primer programa personalizado de mejora de la adherencia para pacientes con SAHS

- El programa PIMA se ha desarrollado en formato de ensayo clínico multicéntrico en 3 hospitales a nivel nacional: El Hospital Universitario La Princesa de Madrid, el Hospital Universitario Joan XXIII de Tarragona y el Hospital Universitario Central de Asturias.
- Sus resultados de mejora de la adherencia al tratamiento con CPAP y la mejora de la calidad de vida de los pacientes, han sido presentados el 2 de Marzo en el marco de la Sociedad Valenciana de Neumología.

VitalAire, actividad específica de terapias respiratorias domiciliarias de Air Liquide Healthcare, presenta el Primer programa personalizado de adherencia para apnea del sueño basado en el perfil del paciente.

Sus siglas son PIMA, Programa Individualizado de Mejora de la Adherencia para el paciente con SAHS. Un proyecto de VitalAire, basado en la evidencia científica de los últimos cinco años sobre mejora de la adherencia y calidad de vida de pacientes con apnea del sueño. Además, PIMA se ha desarrollado de acuerdo a protocolos establecidos por la Sociedad Española de Neumología y Cirugía Torácica (SEPAR).

“PIMA es el primer proyecto basado en el paciente y no en la máquina (CPAP, de las siglas en inglés de presión positiva continua en las vías respiratorias). Su objetivo es mejorar la adherencia, pero sin fijarse únicamente en los problemas de los pacientes con la mascarilla o el aparato”, indica el Dr. Pedro Landete, co-investigador principal de PIMA; neumólogo del Hospital Universitario de La Princesa; y profesor asociado de Medicina de la Universidad Autónoma de Madrid. “Este programa estratifica a cada paciente según su adherencia, le hace partícipe activo de su enfermedad, e individualiza el seguimiento de acuerdo a sus necesidades específicas”, añade.

El síndrome de apnea del sueño es una enfermedad prevenible y tratable que afecta al 6% de la población adulta y al 3% de los niños y adolescentes en España. Anualmente, el crecimiento de esta patología está en un 10 y 12% debido a una mejora de la capacidad diagnóstica y al aumento de factores como la obesidad o el sedentarismo. “La adherencia al tratamiento en esta patología es fundamental porque definirá tanto la mejoría de la sintomatología como la prevención de eventos cardiovasculares”, explica el Dr. Landete.

PIMA incrementa la adherencia en dos horas

Sin embargo, entre el 20 y 30% de los pacientes no son adherentes. Por ello, con el objetivo de comparar el tratamiento estándar con el tratamiento personalizado propuesto por PIMA, se realizaron tres ensayos clínicos en diferentes hospitales de España: Hospital Universitario de La Princesa (Madrid), Hospital Universitario Central (Asturias) y Hospital Joan XXIII (Tarragona). Así, se demostró que, mediante el programa PIMA, el cumplimiento del paciente con la CPAP se incrementa de media dos horas cada noche además de mejorar de forma significativa otros outcomes como la calidad de vida de los pacientes o el bienestar emocional. Concretamente para los neumólogos, PIMA también repercute positivamente en su práctica clínica. “Si el paciente es adherente y tiene un buen seguimiento, son menos consultas y menos eventos fatales que deberemos tratar”, indica el Dr. Landete del Hospital de La Princesa. “Además, a mayor adherencia, más ahorro de costes y, sobre todo, la satisfacción de saber que los pacientes están mejor tratados que con el modelo actual”, apunta.

La clave, la estratificación de los pacientes

El pilar fundamental de PIMA consiste en la estratificación conforme al perfil del paciente de acuerdo a cinco variables que, según la literatura, influyen en la adherencia a la CPAP: edad, nivel de estudios, proximidad a los Puntos Inspira (centros de atención al paciente distribuidos por el territorio nacional de VitalAire);



comportamiento tecnológico y accesibilidad que el paciente declara para ser contactado. De la misma forma, se realiza un cuestionario denominado cuestionario predictivo de adherencia percibida, basado en entrevista motivacional y que determina el nivel de adherencia preliminar del paciente. Un cuestionario que es el único validado específicamente sobre adherencia en apnea del sueño a nivel internacional.

Así, se combina el perfil del paciente con el nivel predictivo de adherencia y se define un plan individualizado de cuidados flexible que se actualiza en cada visita de seguimiento. “Este programa cambia la perspectiva sobre cómo intervenir a los pacientes. Nos permite diseñar planes individualizados y personalizar la atención a los pacientes”, indica Inés Vergara, responsable asistencial TRD VitalAire en España.

MENTA, la entrevista motivacional que da protagonismo al paciente

Pero en PIMA también adquiere fundamental importancia la educación del paciente, entendida como forma de potenciar la adherencia al tratamiento. Es el programa MENTA, una entrevista motivacional que supone “un cambio radical y completo del tipo de intervención terapéutica que se venía haciendo hasta ahora”, explica Inés Vergara.

Así, al paciente se le educa sobre su enfermedad y tratamiento, pero a través de un enfoque en donde él sea el protagonista principal. Todo ello, mediante un diálogo abierto y fluido que le permita expresar sus preocupaciones y encontrar, con la tutela del profesional médico, posibles soluciones. “Aunque son intervenciones que conllevan más tiempo, invertimos realmente en afianzar los conocimientos para que, a la larga, tengan una repercusión positiva”, añade la responsable asistencial TRD VitalAire en España.

Y es que los pacientes con apnea del sueño, al contrario de lo que se suele pensar, son personas jóvenes, tecnológicamente activos, y con una vida social y laboral completa. “Por ello, si el paciente no es protagonista de su tratamiento, nadie ajeno a él va a conseguir que sea adherente. Es clave que sea él mismo quien tome decisiones y se implique directamente en su tratamiento”, concluye Inés Vergara.

Air Liquide Healthcare

Suministra **gases medicinales, cuidados de salud a domicilio, productos para la higiene, ingredientes galénicos y equipamiento médico**. En 2018, suministró a más de 15.000 hospitales y sirvió a más de 1,6 millones de pacientes domiciliarios en todo el mundo. El negocio de Air Liquide Healthcare obtuvo unos ingresos de 3.5 millones de euros en 2018, con el apoyo de sus 16.500 empleados.

La actividad de Home Healthcare

Air Liquide, **líder europeo en cuidados de salud a domicilio**, proporciona cuidados de salud a domicilio en colaboración con las prescripciones médicas a los pacientes que sufren enfermedades crónicas como EPOC (enfermedad pulmonar obstructiva crónica), Apnea del Sueño o Diabetes. Estos servicios de cuidados de salud a domicilio han sido desarrollados como continuación de los cuidados de salud en el hospital, permitiendo a los pacientes disfrutar de una mejor calidad de vida en casa y facilitando a las autoridades la reducción de los costes. Home Healthcare representa el **45% de los ingresos de Air Liquide Healthcare en 2018**.

CONTACTO

Air Liquide Healthcare Comunicación

Ana Román

Edelman

Estefanía Longarela

airliquide@edelman.com

+34 91 418 48 57

Air Liquide es un líder mundial de los gases, tecnologías y servicios para la industria y la salud. Presente en 80 países con cerca de 67.000 colaboradores, el Grupo atiende a más de 3,7 millones de clientes y de pacientes. Oxígeno, nitrógeno e hidrógeno son pequeñas moléculas esenciales para la vida, la materia y la energía que conforman el territorio científico de Air Liquide y han estado en el centro de las actividades del Grupo desde su creación en 1902.

www.vitalaire.es



La ambición de Air Liquide es ser un líder de su industria, ofrecer rentabilidad en el largo plazo y contribuir a un mundo más sostenible. Su estrategia de transformación centrada en el cliente busca un crecimiento rentable en el largo plazo. Se apoya en la excelencia operacional y la calidad de las inversiones, así como en la innovación abierta y la organización en red implementada por el Grupo a escala mundial. Gracias al compromiso y la inventiva de sus colaboradores para dar respuesta a los retos de la transición energética y medioambiental, de la salud y de la transformación digital, Air Liquide crea más valor para el conjunto de sus públicos de interés.

La cifra de negocios de Air Liquide ha ascendido a 22 mil millones de euros en 2019. Sus soluciones para proteger la vida y el medio ambiente representan más del 40% de sus ventas. Air Liquide cotiza en la Bolsa Euronext Paris (compartimento A) y forma parte de los índices CAC 40, EURO STOXX 50 y FTSE4Good.