

REDEFININDO A SAÚDE NO BRASIL.




HOSPITAL
MOINHOS DE VENTO
In Affiliation with
JOHNS HOPKINS MEDICINE INTERNATIONAL

95 anos

SUMÁRIO

Medicina S/A | Edição 22 | 2023

08_ CARTA DA REDAÇÃO

ENTREVISTA

12_ PERSPECTIVAS DOS CEOS DA SAÚDE

64% dos CEOs brasileiros de saúde esperam uma aceleração da economia do país em 2023. Bruno Porto, Líder do Setor de Saúde da PwC Brasil, analisa os resultados da 26ª CEO Survey, que traça as perspectivas de crescimento e prioridades estratégicas das lideranças para o ano

PESQUISA

20_ PANORAMA DAS CLÍNICAS E HOSPITAIS

Estudo da Doctoralia apresenta estatísticas inéditas sobre o cenário da saúde no Brasil. Aquisição de pacientes destaca-se como prioridade para 2023.

REPORTAGEM DE CAPA

32_ PANORAMA DA SAÚDE DIGITAL 2023

CEOs e CIOs das mais importantes empresas de tecnologia destacam as tendências e perspectivas para a saúde digital no Brasil

40_ NA PRÁTICA

Hospital Moinhos de Vento aposta na transformação digital para melhor experiência do paciente

46_ BREAKTHROUGH TECHNOLOGIES

Produção de órgãos sob demanda, edição de genes e pílulas abortivas via telemedicina estão na lista das 10 tecnologias revolucionárias do MIT

25+ MAIS INOVADORES

- 48_ 3778
- 50_ BioAps
- 54_ Bionexo
- 58_ Doc4doc
- 60_ Doctoralia
- 64_ Docway
- 68_ Doutor Ao Vivo
- 70_ Dr.On
- 74_ Flowti
- 78_ Funcional Health Tech
- 82_ GestãoDS
- 86_ IBCMED
- 90_ Intuitive Care
- 94_ L2D Saúde Digital
- 98_ MedCloud
- 102_ Micromed
- 106_ MV
- 110_ Previneo
- 112_ Prontmed
- 116_ PsicoManager
- 118_ Sami
- 120_ Take Blip
- 124_ Vlab
- 126_ WebMed
- 128_ Zitrus

FUTURO

132_ HORIZONTES DE SAÚDE

Relatório da KPMG defende transformação tecnológica radical na saúde para enfrentamento de futuras crises

Medicina S/A

FALE COM A GENTE

REDAÇÃO E CARTAS

Comentários sobre o conteúdo editorial, sugestões de pautas e artigos: redacao@medicinasa.com.br

CORRESPONDÊNCIA

Avenida Paulista, 1842, conjunto 155, Bela Vista - São Paulo, SP
Cep: 01310-200

PARA ANUNCIAR

Tel: (011) 3297-8092
comercial@medicinasa.com.br

PARCERIAS

marketing@medicinasa.com.br

DESIGN GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Bruno Cavini
Francisco Yukio
yucabrasil.com.br

A Medicina S/A não se responsabiliza por informações sobre produtos, opiniões ou conceitos expressos nos artigos assinados, que trazem somente o pensamento de seus respectivos autores e não representam a opinião da revista.

O download e a reprodução de matérias são livres mediante a citação da Revista Medicina S/A e da autoria dos textos assinados.

SIGA NOSSAS REDES

-  [instagram.com/revistamedicinasas](https://www.instagram.com/revistamedicinasas)
-  [linkedin.com/company/medicinasas](https://www.linkedin.com/company/medicinasas)
-  [facebook.com/revistamedicinasas](https://www.facebook.com/revistamedicinasas)
-  twitter.com/revmedicinasas

Sim, sou eu mesma.

Um pouco diferente, né?



Bem-vindo à minha nova era.

Estou de cara nova, mas **há coisas que não mudam nunca**, como a nossa constante busca pela evolução. É assim que seguimos **criando um mundo onde o cuidado com a saúde não tenha limites**.

Adquira soluções completas em equipamentos, peças, consumíveis e upgrades com muito mais praticidade e **de onde estiver, sempre que precisar**.

Venha para o futuro do cuidado de precisão.
Conheça a nova GE HealthCare.

Compre agora mesmo!



Equipamentos



Peças, consumíveis e upgrades

CARTA DA REDAÇÃO

ECOSSISTEMA INTELIGENTE

Nos últimos três anos, houve uma grande mudança na maneira como são operados os cuidados de saúde. Hoje, temos médicos treinados em inteligência artificial, big data e robótica que estão cuidando remotamente de pacientes com a ajuda de realidade aumentada, nanobots e outras ferramentas tecnológicas. Com a pandemia de Covid-19 e o avanço da transformação digital na saúde, nada disso é mais uma promessa ou uma realidade distante. As organizações têm as ferramentas para oferecer uma melhor experiência de saúde personalizada.

Esses são os principais pontos de destaque do *Panorama da Saúde Digital 2023*, edição especial da revista **Medicina S/A**. Pamela Spence, líder global de Ciências da Saúde e Bem-Estar da EY, mostra como a inovação pode desbloquear o poder dos dados para entregar cuidados baseados em valor. Dois relatórios recentes da consultoria apontam que as atuais mudanças têm dado a oportunidade para a criação de um ecossistema de saúde mais inteligente. É o que mostramos na prática, com o estudo de caso do Hospital Moinhos de Vento, que tem apostado na transformação digital para uma melhor experiência do paciente.

O atual desafio é como ir além para criar abordagens virtuais de atendimento ainda mais integradas e abrangentes. Para isso, o papel da indústria de tecno-

logia é fundamental. Para antecipar as inovações do setor, convidamos os CEOs e CIOs das mais importantes empresas de tecnologia do país para apresentarem as tendências para a saúde digital no Brasil.

A edição também traz os resultados da 26ª CEO Survey, da PwC, que traça as prioridades dos CEOs da Saúde para o ano. Bruno Porto, Líder do Setor de Saúde da subsidiária brasileira da consultoria, analisa as perspectivas. Já o estudo da Doctoralia revela o panorama da digitalização das clínicas e hospitais no país.

Para encerrar a edição, o relatório da KPMG defende uma transformação tecnológica radical na saúde. Embora a tecnologia esteja se movendo a uma taxa exponencial, há pouco movimento no alinhamento de outros déficits do setor. Segundo o *Healthcare Horizons*, o futuro precisará ser inclusivo, com tecnologia e ativos da comunidade alavancados em conjunto.

Boa leitura!

KELLY DE SOUZA
DIRETORA-EXECUTIVA

kelly@medicinasa.com.br
LinkedIn: /kelly-de-souza



ARTE

OSCAR PORTO • STUDIOS

LANÇAMENTO PARA MORAR OU INVESTIR

Gestão patrimonial:

ATLANTICA
RESIDENCES

ENTRE A PAULISTA E
O PARQUE IBIRAPUERA, AO LADO DA MAIOR
CONCENTRAÇÃO MÉDICO-HOSPITALAR
DO PAÍS, COM ELEVADA DEMANDA PARA
LOCAÇÕES TEMPORÁRIAS.



Concepção artística da FACHADA DOS STUDIOS E LOJAS



STUDIOS PREMIUM DE 25 A 33 M²

APROVEITE AS CONDIÇÕES ESPECIAIS

ArteOscarPorto.com.br | (11) 3051-4000

SHOWROOM - Rua Cel Oscar Porto, 509
Esquina com a Rua Sampaio Viana

Realização e construção:
R. YAZBEK
SOLIDEZ. QUALIDADE E INOVAÇÃO

Intermediação:
FERNANDEZ MERA
www.fmera.com.br

OCCO3
Tailored Real Estate Solutions

WTAG

*Verifique as regras e políticas de cada sala individualmente.

Embarque em um mundo de exclusividade com o cartão **Unicred Visa Infinite**

Tenha acesso ilimitado e gratuito a
**mais de 1.100 salas Vip Lounge Key e Visa
Airport Companion no Brasil e no mundo.**

Essas vantagens são válidas para o
titular do cartão e um dependente, com
um acompanhante cada.

Cooperativismo com experiência premium e
um mundo de prosperidade para você
Só com Unicred Visa Infinite.



UNICRED 

Perspectivas dos CEOs da Saúde

BRUNO PORTO, LÍDER DO SETOR DE SAÚDE DA PWC BRASIL, ANALISA OS RESULTADOS DA 26ª CEO SURVEY, QUE TRAÇA AS PERSPECTIVAS DE CRESCIMENTO E PRIORIDADES ESTRATÉGICAS DAS LIDERANÇAS PARA O ANO

3 4% dos CEOs brasileiros de saúde esperam uma aceleração da economia do país em 2023, ante 30% na média global do setor. Os resultados da 26ª Global CEO Survey, da PwC, que entrevistou 4.400 executivos, ilustram a profundidade dos desafios e o que fazer para gerar oportunidades. De um lado, a maioria considera vital reinventar seus negócios para o futuro em um mundo de disrupção e inovação. De outro, eles se mobilizam para enfrentar um cenário com instabilidade econômica global, inflação, rupturas nas cadeias de suprimento e conflitos geopolíticos.

Em um horizonte de 12 meses, 61% dos CEOs brasileiros da área de saúde disseram estar extremamente ou muito confiantes, percentual próximo ao registrado junto aos CEOs de todos os setores pesquisados (60%). Na média mundial, os executivos de saúde (48%) estão mais otimistas sobre a geração de receitas nas empresas do que o conjunto dos CEOs globais (42%).

Esse duplo imperativo – encarar o presente e ao mesmo tempo se transformar para o futuro – os coloca em uma encruzilhada inédita que exige ação imediata, inclusive na área tecnológica. Em entrevista para a **Medicina S/A**, **Bruno Porto**, Líder do Setor de Saúde da PwC Brasil, analisa os resultados da pesquisa.



Bruno Porto,
Líder do Setor de Saúde da PwC Brasil

ENTREVISTA

Medicina S/A: A pesquisa revelou que 64% dos executivos brasileiros de saúde esperam uma aceleração da economia do país em 2023, ante 30% na média global do setor. Quais são os fatores que têm contribuído para essa perspectiva positiva?

Bruno Porto: O primeiro contexto é que esse é um fenômeno do Brasil todo, é multissetorial. Então, quando pegamos o recorte Brasil, há essa perspectiva para 66% dos respondentes. O mesmo acontece com o resto do mundo, que tem uma perspectiva de desaceleração, e não de aceleração. O otimismo do setor de saúde no Brasil tem relação também com o número de pessoas que voltaram para o mercado de trabalho. A saúde suplementar, por exemplo, retornou a um patamar superior a 50 milhões de vidas cobertas. Sabemos que quanto mais houver gente coberta por saúde suplementar, melhor a perspectiva de crescimento do setor como um todo. Vemos também reestruturações importantes de operadoras. Há um aumento de foco em saúde baseada em valor, o que tem tirado um pouco da pressão inflacionária. E, por fim, vemos um movimento no setor público também. Com a mudança de governo, o SUS tem perspectivas muito mais assistencialistas e certamente com ampliação de gastos.

Medicina S/A: Essa perspectiva é diferente quando falamos de economia global. 76% dos executivos brasileiros esperam desaceleração. Quais são as ameaças que mais preocupam?

Bruno Porto: Quando essa mesma pergunta é feita com relação à expectativa de crescimento e à desaceleração da economia do ponto de vista global, não no próprio país, o Brasil percebe que o mundo passa hoje por uma desaceleração do crescimento. A gente vê, por exemplo, inflação alta na Inglaterra e possibilidade de recessão nos Estados Unidos. Esses grandes mercados têm passado por um momento complexo, pois foram muito afetados pela Guerra da Ucrânia e pelas quebras de cadeias de suprimentos e energia, principalmente na Europa. A situação é de efetiva desaceleração. Na Inglaterra, para se ter uma ideia, onde existe o NHS, tenho acompanhado o pleito

de aumento salarial de 20%, inclusive com greves para reivindicá-lo. E isso num momento de desaceleração, de aumento no custo de energia, disrupção de algumas cadeias, diminuição de crescimento, alta inflação e possibilidade de recessão mundial. Esse é o fator principal para a visão brasileira mais negativa com relação ao crescimento mundial.

Medicina S/A: Os executivos de saúde também estão mais otimistas sobre a geração de receitas nas empresas do que o conjunto dos CEOs globais. De que maneira esses executivos esperam alcançar esse crescimento?

Bruno Porto: Há mais otimismo tanto no setor de saúde global, com 48%, quanto no setor de saúde no Brasil, com 60%. São números superiores à média total. Temos, por exemplo, a indústria farmacêutica com grandes investimentos em pesquisa e desenvolvimento nos últimos anos, os quais resultarão agora no lançamento de novos medicamentos revolucionários. Temos visto determinados medicamentos gerando incrementos impressionantes de receitas. Há empresas focando em oncologia, focando no tratamento de diabetes, em emagrecimento, nos problemas cardíacos e neurológicos, por exemplo. Há todo um investimento nessa direção. Na parte de serviços de saúde, com os hospitais e operadoras, há um aumento do número de carteiras assinadas, de emprego no Brasil, que resulta, do ponto de vista corporativo, em mais planos de saúde. O número de vidas com saúde suplementar no país já ultrapassou os 50 milhões e está numa crescente.

Medicina S/A: Perguntados sobre os fatores que mais podem afetar a lucratividade em seus setores nos próximos dez anos, tanto os CEOs de Saúde no Brasil como os líderes de todas as indústrias no país citaram as inovações tecnológicas em primeiro lugar. Na prática, o que isso significa?

Bruno Porto: Inovação tecnológica, sem dúvida, é o fator principal. Mas, nesse ponto, a pesquisa salienta a visão de futuro. O setor de saúde talvez seja um dos que mais tenham ficado para trás, não tem

avanzado tanto quanto os outros na relação com o cliente. No caso, com o paciente, no que se refere ao digital, aos aplicativos, a fazer uma conexão, a oferecer um serviço online, como acontece com varejo e finanças, por exemplo. Telemedicina, no Brasil e em vários lugares do mundo, só se tornou prevalente durante a pandemia, algo, portanto, forçado a acontecer. Além disso, o próprio setor de saúde procura se transformar digitalmente, por meio de parceria com ecossistemas, fazendo toda a transformação de cultura nessas empresas, que são geralmente mais tradicionais no pensamento. Claro, são empresas de altos riscos, focadas em garantir a vida e o bem-estar das pessoas, então, precisam ser mais conservadoras em relação a determinados modelos. Mas, de fato, a transformação digital tem que acontecer no setor, porque vai permitir a redução de custos, o desenvolvimento de novos modelos de negócio e a adaptação a um mundo que é transformacional. É preciso mudar aquela mentalidade industrial de se fazer negócio sem escutar o paciente, sem fazer análise clínica de medicamentos, sem personalizar medicamentos, que é uma tendência, sem conhecer bem o paciente na ponta. Tudo isso é fundamental para que esse setor tenha sustentabilidade financeira

e se perpetue. O desafio é enorme, e por isso foi apontado na pesquisa.

Medicina S/A: A pesquisa mostra que os líderes do setor no país pretendem concentrar os investimentos em automação de processos e sistemas e implantação de tecnologias avançadas.

Bruno Porto: Todos esses fatores de transformação digital, como uso de IA, migração para cloud, olhar para a questão da cultura, automação, redução de custo, tudo isso está muito presente na agenda dos CEOs de saúde, seja nas operadoras, seja nos hospitais ou mesmo na indústria farmacêutica. É uma agenda de redução de custos. Na indústria farmacêutica, o foco é em P&D, com recursos cada vez maiores, visando personalizar e conhecer cada vez mais os pacientes. O mesmo vale para os hospitais, em que a disrupção da cadeia de suprimentos afetou demais os custos de materiais médicos e medicamentos. E vale também para as pessoas. A gente precisa trazer as pessoas para um momento em que elas vão alimentar com dados os sistemas, os quais serão tratados e levarão a melhorias operacionais constantemente. Então, a parte de prontuário eletrônico, de prescrição



ENTREVISTA

eletrônica, por exemplo, precisa ser implementada, e isso tem acontecido num ritmo crescente, embora ainda tímido. Mas esse foco está muito bem pontuado pelos CEOs e faz parte da transformação que o setor passa.

Medicina S/A: De um modo geral, como você vê as perspectivas para a saúde digital em curto e médio prazos no Brasil?

Bruno Porto: A saúde digital no Brasil, em curto e médio prazos, tem boas perspectivas. O que vemos nos últimos anos, e não é algo novo, é uma quantidade enorme de startups surgindo no setor de saúde. É um dos setores que mais geram novas startups. Algumas com muito sucesso, outras com mais dificuldades e que acabam deixando de existir, mas todas tentando trazer inovações para um setor mais tradicional, complexo, que lida com a vida e com fatores que possuem um grau de incerteza, devendo ser, portanto, menos suscetível a erros. Olhando para a frente, vemos as healthtechs tendo um papel fundamental na aceleração de transformações e ao trazer novos processos para hospitais. A adequação disso tem sido desafiadora. Grandes grupos que adquiriram diversas startups têm se desafiado a incorporar esses novos processos no dia a dia. Essas sinergias têm aparecido mais lentamente, mas é um caminho sem volta. Há

A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL TEM QUE ACONTECER NA SAÚDE, PORQUE VAI PERMITIR A REDUÇÃO DE CUSTOS, O DESENVOLVIMENTO DE NOVOS MODELOS DE NEGÓCIO E A ADAPTAÇÃO A UM MUNDO QUE É TRANSFORMACIONAL



também alguns players que têm olhado para dentro e fomentado essa transformação internamente, ou seja, fazendo um upskilling no seu pessoal. No caso, a transformação se dá e é feita pela própria empresa. Algumas dessas tentativas têm tido muito sucesso, e isso tem acontecido de várias formas. O importante, aqui, em curto e médio prazos, é manter essa abertura para com o ecossistema. Trazer, sim, healthtechs para resolver determinados problemas, mas alimentando uma cultura interna e com o time consciente e engajado nessa transformação. Portanto, trata-se de buscar o melhor dos dois mundos: fazer a transformação interna, a inovação de dentro para fora, na visão de transformação digital, e integrar-se ao ecossistema de forma colaborativa por meio das healthtechs. No médio prazo, essa é a tendência que precisa ser almejada.

Medicina S/A: Em termos de oportunidades, o Brasil aparece em quinto lugar como mercado considerado relevante, empatado com França e Japão. Os Estados Unidos e a Alemanha lideram a lista. Em sua opinião, como tornar o mercado brasileiro de saúde ainda mais competitivo?

Bruno Porto: Essa posição do Brasil com relação a outros países, lá embaixo, e Estados Unidos e Alemanha mais à frente, é claramente muito mais focada na indústria farmacêutica do que nos demais setores. Note que o segmento de operadoras, pagadoras e hospitais tem baixa presença de investidores estrangeiros. Não se vê grandes grupos de hospitais e grandes operadoras de planos migrando para cá,

indo além das fronteiras naturais em que surgiram. É uma característica global. Quem já fez esse movimento, claro, tem desafios gigantes. Mas esse índice é muito focado na indústria farmacêutica, onde o Brasil não está na ponta. A liderança dos Estados Unidos é por ter uma indústria farmacêutica muito forte, um mercado de saúde e medicamentos de altíssimo valor, com receitas anuais trilionárias. E a Alemanha é um grande polo em P&D, com áreas muito conectadas entre universidades e negócios. É de lá que surgiu, inclusive, uma das vacinas principais que nos salvaram da Covid. Para o Brasil mudar de patamar em investimentos, é preciso atacar o custo-Brasil, melhorar o acesso ao capital, desenvolver mais a rede de inovação e conexão com universidades, e, por fim, fomentar a indústria local. A indústria farmacêutica no Brasil é muito focada em genéricos e medicamentos não muito revolucionários. Esses medicamentos vêm importados para serem revendidos, e o que produzimos aqui é com base em IFA também importado. Essa segurança de fabricação e manufatura que o Brasil precisa é um dos primeiros passos para tornar o nosso país mais atraente para investimentos que estabeleçam novos negócios, como fábricas, por exemplo.

Medicina S/A: Para encerrarmos, qual é a agenda necessária para que os CEOs da saúde no Brasil transformem as dificuldades em oportunidades?

Bruno Porto: Esse é o dia a dia de qualquer empresário brasileiro atualmente. No setor de saúde,

os CEOs e CFOs devem focar em alguns temas que apareceram na pesquisa. Primeiro, a transformação digital como forma de trazer mais eficiência para os processos, modernizar e digitalizar a empresa, com mudança de cultura, abrindo as portas e trazendo essa porosidade para com o ecossistema, com o apoio das healthtechs. Tudo isso precisa estar bem claro na estratégia da empresa, ser bem coordenado, e requer governança bem definida. Então, trata-se de incorporar a transformação digital na estratégia e concatenar todas as ações de mudança do negócio. Segundo, é o uso massivo de dados, buscando mais eficiência, conhecer mais o paciente, trazer mais predição e prevenção, buscar contatos em áreas adjacentes, saindo da visão de que saúde é só cuidar de doença e começa na porta do hospital, para uma visão mais ampla, com essas parcerias. Um movimento para entender melhor o paciente e conhecer toda a sua jornada. Visualizar o paciente como um todo nesses novos modelos de negócios certamente vai trazer mais receitas e uma visão mais integral de saúde. Isso vale para todos os players: indústria farmacêutica, operadoras e hospitais buscando eficiência operacional. Em terceiro lugar, o Brasil em si passa por um momento de discussão de reforma tributária, sobre taxa de juros, crescimento e metas de inflação, e a saúde é muito sensível a essas questões. Há, também, a questão do emprego, o Brasil tem diminuído o desemprego, é uma tendência que precisa continuar. Nesse contexto, para transformar esse cenário em oportunidade, é preciso acelerar todas essas ações de eficiência, redução de custo e melhoria operacional e buscar novos mercados, novos modelos e novas formas de precificar a saúde. E tudo isso com foco na qualidade e no bom atendimento diferenciado utilizando a tecnologia.



Faça o download da pesquisa com os destaques da Indústria da Saúde em www.medicinasa.com.br/ceos-2023

Conheça a **EBRAMED**, a **maior plataforma** digital de ensino e prática médica do Brasil!

-  Mais de 40 pós-graduações reconhecidas pelo MEC
-  Convênios com mais de 500 hospitais e clínicas no Brasil e EUA, visando atividades práticas e trabalho médico
-  Oferta de pré-requisito para a realização da prova de títulos da sociedade
-  Mais de 120 médicos especialistas, mestres e doutores, que atuam nas principais escolas e hospitais do Brasil

Estágio Prático

ESCOLA
BRASILEIRA + Docway
DE MEDICINA

Pensando na evolução da área médica e na capacitação de seus alunos, a EBRAMED fez parceria com a plataforma de atendimento digital mais tecnológica e que, segundo dados, **soluciona problemas de 95% dos seus pacientes via teleconsulta.**

Além das vantagens EBRAMED, os alunos tem acesso a:

Atendimento prático a pacientes reais
Treinamento médico na plataforma
Discussão de casos com preceptores
Avaliação individual
Mais horas comprovadas para a realização da prova de títulos da sociedade

*Disponível para os cursos de Pediatria, Medicina da Família, Medicina de Emergência e Clínica Médica.



 /ebramedoficial
 @ebramedoficial

**ESCOLA
BRASILEIRA
DE MEDICINA**

PANORAMA DAS CLÍNICAS E HOSPITAIS

ESTUDO DA DOCTORALIA APRESENTA ESTATÍSTICAS INÉDITAS SOBRE O CENÁRIO DA SAÚDE NO BRASIL. AQUISIÇÃO DE PACIENTES E GESTÃO FINANCEIRA DESTACAM-SE COMO AS PRINCIPAIS PRIORIDADES PARA 2023

Após dois anos intensos, desafiadores e marcados por transformações permanentes motivadas pela pandemia, 2022 foi um período de recuperação e inovação em todo o mundo. No setor da saúde, foi o momento de rever medidas implementadas às pressas, de identificar as mudanças que deram certo e aprimorá-las para que pudessem se tornar mais funcionais, visando entender as novas necessidades do mercado.

Para mapear o caminho traçado pelas instituições de saúde no Brasil, além de apontar possíveis direções para 2023, a Doctoralia, TuóTempo e Feegow, empresas do Grupo Docplanner, desenvolveram a **3ª edição do Panorama de Clínicas e Hospitais**, que entrevistou 935 profissionais que atuam em centros de saúde de todas as regiões do Brasil.

De acordo com Cadu Lopes, CEO da Doctoralia, por meio do Panorama, clínicas e hospitais são impulsionados a alcançar um novo patamar de qualidade, o que também se reflete em uma melhor experiência para o paciente. “O estudo do ano passado foi importante para entendermos como o mercado estava absorvendo as mudanças impostas pela pandemia, e o retorno que recebemos foi bastante positivo. A pesquisa mostra como o mercado de saúde tem se comportado, e acredito que seguirá sendo um importante guia para tomadas de decisões, ajudando milhares de gestores, administradores e profissionais de saúde a realizar investimentos inteligentes, traçando estratégias embasadas em dados”, afirma.

PESQUISA

O panorama mostra que, mesmo após os anos de pandemia e isolamento social, a telemedicina ainda vem sendo usada pelos profissionais como uma oportunidade diferenciada para acompanhar a jornada do paciente. Confira a seguir os principais resultados.

PERFIL

O estudo traz uma visão majoritária de lideranças (40%), já que a maior parte dos respondentes declarou ser “médico e administrador, diretor ou CEO” ou “administrador ou CEO”. Médicos ou especialistas de saúde também são uma parcela significativa dos entrevistados, representando 35% do total.

Estabelecimentos com corpo clínico composto por 4 a 10 profissionais são a maior parte (26%) dos entrevistados. Em seguida, aparecem clínicas com 2 ou 3 especialistas (19%) e de 11 a 20 (16%). Consultórios particulares equivalem a 15% da amostragem. Com números próximos de respondentes estão equipes médicas formadas por 21 a 50 integrantes e com mais de 100, ambas representando 10% do total. Por fim, mas ainda em quantidade expressiva, temos 4% de instituições compostas por 51 a 100 profissionais da saúde.

Segundo a pesquisa, o número de pacientes atendidos por mês pode indicar o tamanho da instituição de saúde e influenciar diversas decisões estratégicas, como a contratação e definição da carga horária dos colaboradores, a aquisição de novas ferramentas de trabalho e até mesmo uma reavaliação da estrutura física. Entre as clínicas e hospitais analisados, 37% atendem de 101 a 500 pacientes por mês. Em seguida, apenas 18% dos negócios recebem mensalmente 100 pacientes ou menos. Uma parcela parecida da amostragem tem uma cartela mensal de pacientes de mais de 2 mil pessoas (15%) e de 501 a 1 mil (14%). É necessário

citar que 7% dos respondentes não tinham essa informação, o que pode indicar uma falta de controle da base de clientes.

MATURIDADE DIGITAL

Criar uma experiência digital completa é primordial para promover autonomia, praticidade e agilidade no cuidado com a saúde. A fim de entender o grau de maturidade digital do mercado, o estudo investigou quais atividades já acontecem de forma online.

A confirmação de consultas foi o destaque, sendo realizada de maneira online por 60% dos entrevistados e ultrapassando o agendamento, que ficou em segundo lugar com 59% dos respondentes. Em comparação a 2022, nota-se uma inversão entre os dois itens: enquanto o agendamento ocupava o primeiro lugar, com 61% de menções, a confirmação aparecia em segundo, mencionada por apenas 55% das instituições.

Essa mudança mostra que a internet está sendo cada vez mais adotada nas recepções para tarefas simples e operacionais, enquanto a marcação online de visitas – embora presente em mais da metade da amostra – não ganhou notoriedade. Outra observação interessante é que, mesmo após a regulamentação da telemedicina pelo CFM em maio de 2022, só 25% das clínicas e hospitais analisados oferecem consultas online.

Diversos fatores podem resultar na baixa adesão à telemedicina, entre eles a falta de uma ferramenta fácil, segura e integrada com agenda, prescrição, histórico médico e demais recursos da rotina.

O estudo mostra que os pontos de comunicação com o cliente são os que mais carecem de digitalização, uma vez que o contato com os especialistas para tirar dúvidas (16%) e as informações de check-in (15%) são as tarefas que menos contam com o apoio da internet.

Embora apenas 59% dos respondentes tenham afirmado utilizar algum canal online para os agendamentos na questão anterior, aqui 79% indicam que usam o WhatsApp para esse fim. Aparentemente, canais como site/app próprio, e-mail, redes sociais e site/app Doctoralia são reconhecidos como canais online, enquanto o WhatsApp, não.

A massiva adoção desse aplicativo na esfera pessoal e sua experiência de interação instantânea, diferentemente dos outros canais citados, também podem contribuir para tal desvio no entendimento. Ao fim, um canal que, de tão natural, não se destaca por sua essência online.

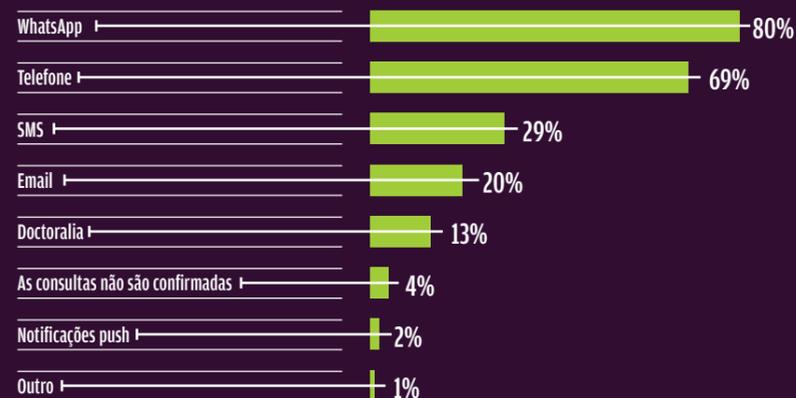
Na terceira posição do ranking, o site próprio é utilizado para a marcação de consultas em 32% dos estabelecimentos.



PESQUISA

CONFIRMAÇÃO DE CONSULTAS

Embora o telefone seja o principal canal para agendamento, conforme observado no gráfico abaixo, o WhatsApp ganha mais força quando o assunto é a confirmação de presença. O aplicativo de mensagens é usado para conferir se o paciente cumprirá com o horário marcado por 80% dos respondentes. Já o telefone é escolhido para esse fim em 69% das instituições.



PESQUISAS DE SATISFAÇÃO

Não há ninguém mais qualificado para sugerir melhorias, apontar problemas e exaltar os diferenciais de qualquer instituição de saúde do que o próprio paciente. Afinal, é ele quem percorre cada um dos passos da jornada: antes, durante e depois da consulta. Para coletar esse feedback de forma organizada, bem documentada e anônima, é indicada a aplicação de pesquisas de satisfação.

Além de facilitar o desenvolvimento constante do negócio, a prática também valoriza a opinião do cliente, criando um espaço adequado para que ele se sinta confortável para ser franco e direto. Outra vantagem notável é a possibilidade de transformar opiniões genuínas em estratégia de marketing, uma vez que fortalecem a reputação da marca.

Ao tornar pública uma experiência positiva, a empresa aumenta sua credibilidade e incentiva novos clientes a confiarem na qualidade do serviço prestado – 80% dos pacientes escolhem um especialista com base em avaliações.

E os dados refletem essa importância: 57% das instituições respondentes já aplicam pesquisas de satisfação de alguma forma. Além disso, a automação dessa atividade está se tornando uma realidade em cada vez mais clínicas e hospitais, já que 22% da amostra diz enviar um questionário automaticamente por e-mail, SMS ou WhatsApp.

Ainda assim, o volume de respondentes que aplicam as pesquisas de forma manual, seja por um questionário digital (18%), seja com papel e caneta (17%), ainda é alto, o que pode acarretar: esforços desnecessários por parte da equipe; falhas decorrentes da falta de processos; problemas na contagem e/ou análise dos dados; pouco engajamento do público e baixa frequência.

PESQUISA

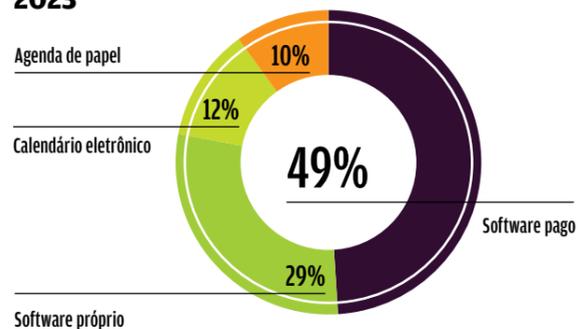
GESTÃO E TECNOLOGIA

O mercado da saúde está gradativamente percebendo que a gestão da agenda é uma atividade que requer ferramentas profissionais. Quase metade (49%) das clínicas e hospitais analisados conta com um software pago para administrar as consultas, enquanto 29% têm um sistema próprio – números levemente maiores do que os de 2022: 45% e 25%, respectivamente.

Mesmo que a tradicional agenda de papel e os calendários eletrônicos convencionais – como o Google Calendar – ainda sejam utilizados pelas instituições, o estudo reforça que eles implicam riscos para o negócio. Métodos de gestão da agenda manuais e sem foco exclusivo no setor da saúde comprometem a produtividade da equipe, a segurança das informações e a eficiência da gestão, já que deixam os processos menos precisos e mais suscetíveis a falhas humanas.

Como consequência, o paciente tem sua experiência prejudicada, visto que a sobrecarga da recepção impede que o atendimento tenha a qualidade esperada.

2023



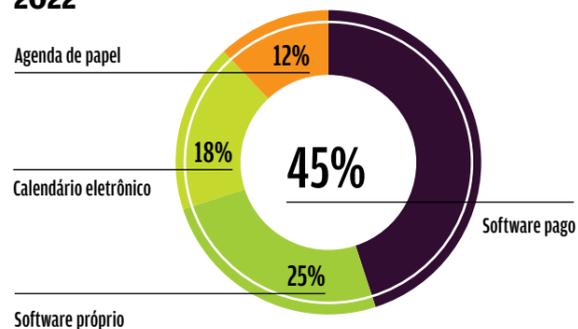
PADRONIZAÇÃO

A centralização das informações é algo comum às instituições de saúde que prezam por organização e produtividade no dia a dia, pois a concentração de todos os dados dos pacientes e da agenda em um único lugar evita duplicidade, facilita o acesso rápido de toda a equipe e permite o controle detalhado dos processos.

Por isso, o estudo perguntou se os centros de saúde impõem um software único de gestão clínica/hospitalar para o gerenciamento de pacientes e visitas, e a resposta foi: sim. A maioria dos respondentes (67%) afirmou que todos os colaboradores precisam usar o mesmo sistema, ao passo que 13% sugerem que isso aconteça, mas assumem que há exceções.

Para 20%, não há obrigatoriedade na utilização da mesma ferramenta de gestão. E é provável que essa parcela dos centros de saúde sofra com falta de produtividade, desordem e falhas frequentes.

2022



INTEGRAÇÃO ENTRE SISTEMAS

Em hospitais, redes de clínicas e centros de saúde complexos, um único software pode não ser suficiente para suprir todas as necessidades com precisão. Nesses casos, é coerente contar com duas ou mais soluções, cada uma com o seu foco específico de atuação e especializada naquilo que se propõe.

Reforçando o tópico anterior, esse contexto torna a centralização de dados ainda mais relevante, uma vez que o fluxo de informações é maior. Para garantir que isso aconteça, é recomendado que os sistemas estejam conectados entre si.

A integração de softwares é uma realidade para grande parte da amostra estudada (46%). Apesar de ocorrer em diferentes níveis – alguns integram inclusive as soluções de terceiros (15%),

PESQUISA

enquanto outros o fazem apenas com as algumas (16%) ou todas as soluções internas (15%) –, o número indica que essa é uma característica da tecnologia valorizada pelo mercado.

PRINCIPAIS DESAFIOS

Quando questionados sobre os maiores desafios, profissionais e gestores de clínicas e hospitais apontaram os principais fatores. Como resultado, três itens se destacaram pela amostragem, tendo maior porcentagem de alta ou média dificuldade:

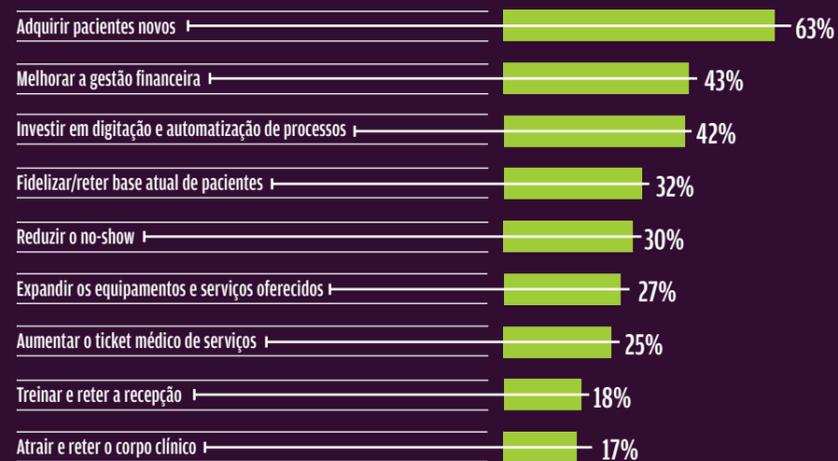
- Não-comparecimento dos pacientes (48%)
- Prospecção de novos pacientes (47%)
- Alta concorrência no mercado (43%)

Por outro lado, a gestão de recursos internos (ex. salas, laboratórios, máquinas) e o processo de check-in demorado ou longo são os obstáculos que menos interferem na rotina do mercado.

PRIORIDADES PARA 2023

Com os principais desafios da gestão mapeados, o estudo também analisou quais são as prioridades para o ano. Entre os objetivos futuros, a opção campeã de respostas foi “adquirir pacientes novos”, escolhida por 63% das pessoas.

Melhorar a gestão financeira é a segunda prioridade mais popular para 2023, mencionada por 43% dos respondentes. De fato, um controle eficiente das finanças mantém a instituição em crescimento saudável, com as contas em dia e as despesas sob controle.



E uma grande aliada da gestão em saúde – não só financeira, mas de qualquer setor – é a tecnologia, o que nos leva à terceira meta mais relevante: investir na digitalização da clínica/automatização de processos (42%). Este é um ponto que tem potencial para ser um facilitador de todos os demais, desde que seja adotada uma ferramenta profissional, confiável e preferencialmente exclusiva para a saúde.

No mesmo questionário, foi perguntado sobre as três metas ou prioridades referentes ao ano anterior, a fim de comparar as mudanças estratégicas de 2022 para 2023. Apesar de poucas alterações, dois tópicos se destacam com um aumento de 4 a 5 pontos percentuais:

1. ATRAIR E RETER O CORPO CLÍNICO

Além de boas condições de trabalho e uma estrutura adequada, uma boa dica para a retenção dos profissionais de saúde é oferecer ferramentas que otimizem o seu trabalho e garantam a satisfação do paciente. Alguns exemplos são agenda online, telemedicina e chat privativo com o paciente. Assim, o corpo clínico tende a valorizar os seus horários preenchidos, uma rotina fluida e o alto índice de satisfação, e a clínica reduz a rotatividade.

2. REDUZIR O NO-SHOW

O estudo mostrou que quase 70% das instituições usa o telefone para confirmação de consultas. Isso significa que o processo ainda é manual, demandando tempo e ficando sujeito ao esquecimento, já que a rotina na recepção é repleta de contratemplos. A automação no envio de lembretes e confirmações por WhatsApp reduz as faltas em até 65%, enquanto alivia a sobrecarga dos recepcionistas.

Confira outros resultados do Panorama das Clínicas e Hospitais em: bit.ly/Panorama-2023

Infraestrutura e segurança para o sucesso de cada procedimento cirúrgico.



Facilidade no **agendamento de cirurgias**



Atendimento para **diversos convênios**



Equipamentos de última geração para diferentes procedimentos



Hospitais certificados, incluindo ONA, Joint Commission International e Qmentum



Programa de Relacionamento **NotreMedical**



Médicos, conheçam nossos hospitais.



REPORTAGEM DE CAPA

PANORAMA DA SAUDE DIGITAL 2023

ECOSSISTEMA DE SAÚDE INTELIGENTE. COMO A INOVAÇÃO PODE UTILIZAR O PODER DOS DADOS PARA ENTREGAR CUIDADOS BASEADOS EM VALOR

Médicos treinados em inteligência artificial, big data e robótica que estão cuidando remotamente de pacientes com a ajuda de realidade aumentada, nanobots e outras ferramentas tecnológicas. Uma grande mudança na maneira como se pensa e são operados os cuidados de saúde. Nos últimos três anos, durante a pandemia de Covid-19, houve um aumento significativo na adoção de tecnologias inovadoras. No entanto, as organizações estão indo além para criar abordagens virtuais de atendimento mais integradas e abrangentes, aponta o relatório **"The Intelligent Health Ecosystem"**, divulgado pela EY.

De acordo com o relatório, essas mudanças têm dado oportunidade para a criação e o surgimento de um Ecossistema de Saúde Inteligente. Esse ecossistema fornecerá experiências melhores e personalizadas de assistência médica aos pacientes, a qualquer hora e em qualquer lugar.

"Combinando ferramentas de gerenciamento de doenças com algoritmos preditivos e dados do mundo real, as empresas estão buscando em conjunto cuidados e pesquisas de forma proativa", afirma Pamela Spence, líder global de Ciências da Saúde e Bem-Estar da EY.

Para a especialista, a revolução dos cuidados de saúde não é apenas uma oportunidade, mas uma necessidade urgente e essencial. "Nossos modelos de saúde não são sustentáveis a longo

prazo. O custo dos gastos com saúde continua a aumentar com o rápido crescimento mundial de doenças crônicas dispendiosas. Enquanto isso, a força de trabalho global de saúde enfrenta um déficit previsto de 18 milhões de profissionais até 2030, uma lacuna que acelerará a adoção necessária de tecnologias digitais", pontua.

AVANÇOS TECNOLÓGICOS

Inovadores do setor da saúde estão trabalhando na integração de computação em nuvem, sensores, sistemas de realidade virtual e estendida e banda larga de quinta geração em modelos de prestação de cuidados. À medida que essas tecnologias continuam a evoluir e convergir no espaço da saúde, elas estão permitindo a criação de uma crescente Internet das Coisas Médicas (IoMT).

"O efeito real da IoMT será impulsionar um crescimento sem precedentes na quantidade e na qualidade dos dados de saúde disponíveis. Já estamos testemunhando um aumento exponencial nos dados de saúde, com bilhões de gigabytes de informações de pacientes sendo gerados dentro e fora dos sistemas de saúde todos os anos", afirma Pamela.

O relatório mostra que, em um mundo cada vez mais conectado, quantidades crescentes de dados



REPORTAGEM DE CAPA

são capturadas passivamente o tempo todo. À medida que aumenta o número de ferramentas de captura de dados, cresce também o volume de dados relativos a cada indivíduo. Para se ter uma ideia, mesmo com a distribuição desigual da tecnologia, cada pessoa no planeta gera, em média, mais de 50 terabytes de dados por ano. Embora apenas uma minoria seja diretamente de dados de saúde, até 80% dos resultados de saúde são moldados por dados não clínicos.

De acordo com Pamela Spence, a inteligência artificial oferece um meio de conectar, combinar e interrogar esses dados de maneira diferente. “A capacidade de avanço rápido da inteligência artificial para nos ajudar a sentir, perceber, aprender, saber, raciocinar, planejar e agir. Ou seja, uma combinação de humanos e máquinas oferece rotas para aumentar a inteligência somente humana em níveis inimagináveis em comparação com os dias de hoje.”

A nuvem de dados personalizada em torno de cada paciente será alimentada em uma camada de dados que permite que as informações de um paciente sejam comparadas com linhas de base individualizadas e com dados do mundo real em cortes de pacientes comparáveis. “O sistema pode começar a planejar intervenções direcionadas mais bem informadas e aprender com essas intervenções para refinar continuamente as abordagens de atendimento para cada paciente.”

TRANSFORMANDO O ATENDIMENTO

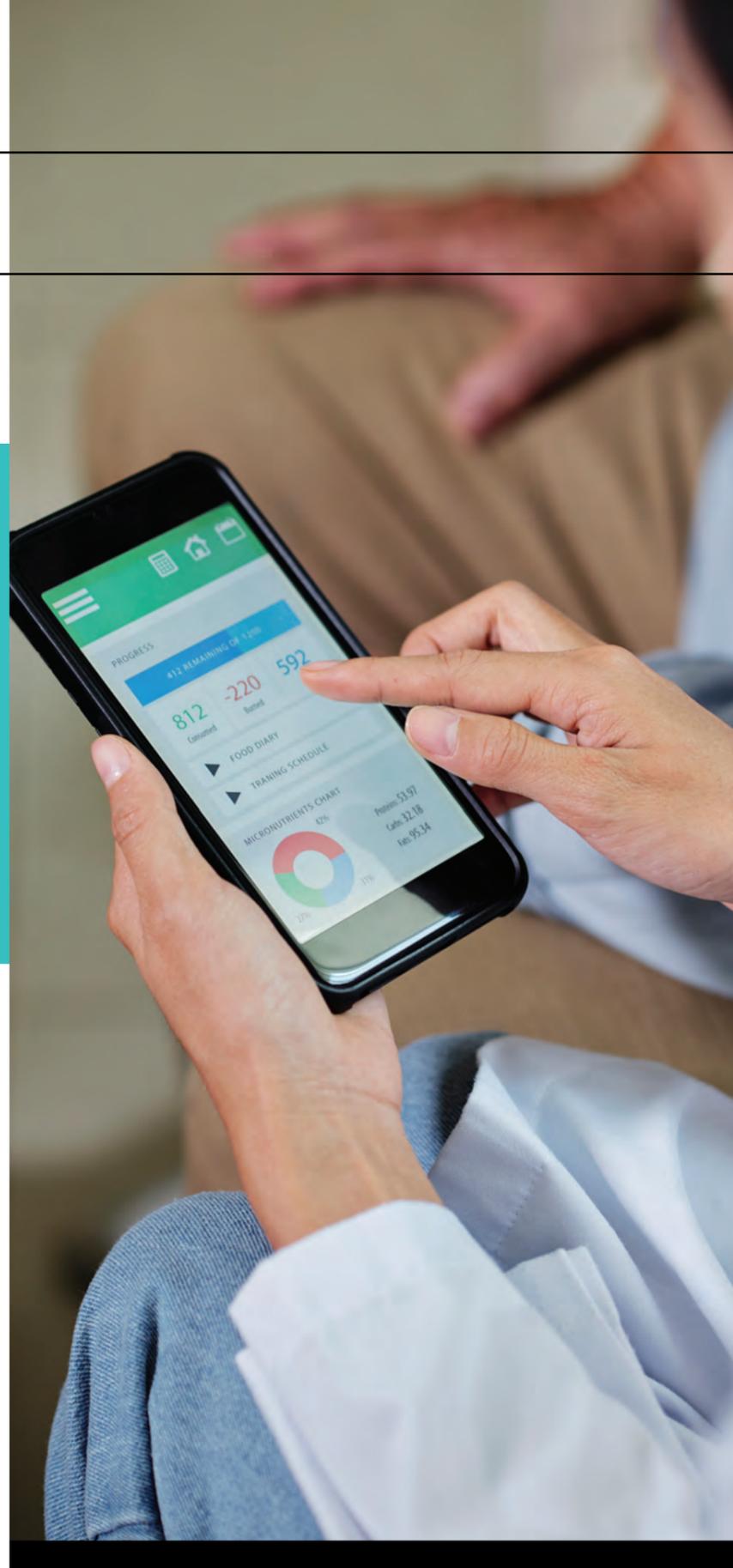
Esse movimento promete uma revolução na forma como a assistência médica será operacionalizada no futuro. Quem concorda é o médico cardiologista, cientista e empreendedor alemão

**SE TODO O POTENCIAL
DESSAS TECNOLOGIAS FOR
LIBERADO, VEREMOS UM
MODELO DE ASSISTÊNCIA À
SAÚDE IRRECONHECÍVEL
DO SISTEMA QUE
VEMOS HOJE**

Andreas Keck, especialista em tecnologias e inovação em saúde, que participou do lançamento da 5ª edição do [Global Summit Telemedicine & Digital Health](#). O evento, realizado pela Associação Paulista de Medicina (APM), acontecerá esse ano de 20 a 22 de novembro, com o tema central “Saúde digital para todos”.

Keck é consultor de negócios internacionais para grandes organizações voltadas à saúde e pesquisador de tecnologias digitais inovadoras que estão sendo usadas globalmente, além de ter fundado várias empresas. Atualmente, está envolvido na pesquisa e na construção de companhias com base em algoritmos avançados de inteligência artificial, trabalhando com conjuntos de informações exclusivas, incluindo dados genéticos, clínicos, laboratoriais e eletrofisiológicos.

Segundo o executivo, a Europa é hoje a região



com maiores investimentos ativos em todo o mundo quando o assunto são terapias digitais (DTx). Trata-se de um mercado que pode alcançar um volume de 4 bilhões de dólares até 2030. O aumento dos custos da saúde, tendo como principal impulsionador o custo com a adoção de tratamentos eficazes, emerge como um dos motivadores desse cenário, assim como a prevalência de doenças crônicas.

“São diversas as peças do quebra-cabeça, e existem novas perspectivas de adesão através da saúde digital. Os pacientes estão cada vez mais utilizando tecnologias que os apoiam na gestão de sua saúde, e como consumidores esperam serviços mais holísticos, desenvolvidos de acordo com suas necessidades. Há também a mudança de um cuidado centrado no tratamento para um cuidado centrado no paciente. Ao mesmo tempo, espera-se uma redução da hospitalização e um aumento de receitas. Tudo isso em um cenário com novas abordagens tecnológicas, como mHealth e IoT, e busca por personalização e incentivo ao tratamento”, explica.

Keck acrescenta que, em paralelo, aumentar a adesão e o uso adequado dos medicamentos pode ajudar as indústrias do setor farmacêutico a recuperar os bilhões em receita, reduzir a pressão no setor de saúde, fortalecer os contratos de pagamentos baseados em performance e valor, e gerar novas receitas através dos apps de prescrição.

Outras tecnologias também estão apoiando esse processo. É o caso dos assistentes digitais e os sistemas de suporte à decisão clínica, além da inteligência artificial e do uso de algoritmos para solucionar diferentes desafios e analisar dados de prontuários eletrônicos, com destaque para a necessidade de combinar os insights da inteligência artificial (IA) com o profundo conhecimento dos profissionais médicos.

REPORTAGEM DE CAPA



Pamela Spence,
líder global de
Ciências da Saúde e
Bem-Estar da EY

“Por alavancarem o grande volume de dados armazenados nos prontuários eletrônicos, as soluções de IA aumentam a eficiência e a efetividade da entrega de saúde. Isso pode ser usado para modelos preditivos dos resultados dos pacientes, como chances de readmissão ou desenvolvimento de condições específicas, e tomadas de decisões clínicas, seja no diagnóstico ou tratamento ou na estratificação de risco de desenvolvimento de certas condições médicas, permitindo intervenções antecipadas”, complementa.

PODER DOS DADOS

Como a inovação pode utilizar o poder dos dados para entregar cuidados baseados em valor? Para Pamela Spence, da EY, as organizações têm as ferramentas para oferecer uma melhor experiência de saúde personalizada, mas o ecossistema precisa colaborar para construir esse futuro.

“O universo em expansão de sensores e a internet de coisas médicas, a explosão sem precedentes de dados de saúde e o poder em rápida expansão da Inteligência Artificial (IA) para transformar esses dados em insights são realidades agora. Se todo o potencial dessas e de muitas outras novas tecnologias for liberado, veremos um modelo de assistência à saúde irreconhecível do sistema que vemos hoje”, explica a executiva, citando o relatório “How you can jumpstart innovation to unlock the power for data to deliver value-based care”.

De acordo com a executiva, apesar do enorme

potencial dessa visão, até o momento a indústria fez apenas um progresso limitado na jornada do sistema de saúde “analógico”, por meio de cuidados digitalizados e conectados, até o sistema de saúde verdadeiramente inteligente do futuro, o ecossistema de saúde inteligente. “Nessa abordagem de ecossistema, as inovações digitais se tornarão mais do que soluções pontuais autônomas, conectando-se a um sistema mais amplo e poderoso de atendimento baseado em dados e fornecido por tecnologia.”

Já para Luciane Infanti, sócia e líder da consultoria estratégica EY-Parthenon para a América do Sul, uma das jornadas do ecossistema de saúde é tirar a doença do centro de atuação e colocar o cuidado. “Com novas tecnologias, telessaúde e o desafio de se implementar o open health (um sistema de saúde aberta)”, garante.

CUIDADO BASEADO EM VALOR

As vantagens do Value-Based Health Care (VBHC) foram amplamente reconhecidas na última década, mas o que se discute agora é como o modelo pode beneficiar a jornada de investimento e inovação. “Embora as organizações tenham iniciado uma ampla gama de programas-piloto com novas tecnologias nos últimos anos, esses programas ainda precisam atingir a escala e o nível de interoperabilidade que podem ter implicações revolucionárias.”

Para Pamela, o futuro acompanhará o aumento da presença de hospitais virtuais que oferecem suporte especializado abrangente, remoto, mas altamente personalizado e até preditivo. “À medida que o ecossistema de saúde inteligente evoluir, iremos ainda mais longe e veremos o surgimento de atendimento remoto especializado em larga escala, onde os médicos irão gerir efetivamente um grande número de pacientes a distância por meio de dados e tecnologia.”

A aposta é que o VBHC simplificará os modelos operacionais e introduzirá eficiência e eficácia por meio da capacidade de personalizar tratamentos. “Atualmente, muitos gastos com saúde são mal direcionados e desperdiçados porque temos poucos dados para prever quais intervenções ajudarão quais pacientes. A personalização do atendimento não é um luxo, mas um passo essencial para ampliar o acesso e a equidade em saúde”, diz Pamela Spence.

A DISRUPÇÃO CHAMADA 5G

O estudo “Reimagining Industry Futures”, desenvolvido pela EY, mostra que a pandemia colocou o 5G no topo das prioridades do ecossistema global de saúde. Aplicações como o monitoramento de pacientes e a entrega de cuidados pessoais de forma virtual ganharam importância.

Luciane Infanti observa que a chegada da tecnologia 5G representa o início de uma jornada de inovação que pode trazer grandes ganhos para todos os stakeholders, uma vez que a lógica da saúde mudará totalmente com o acesso à informação em tempo real e o monitoramento mais preciso da população. “Até hoje, era preciso que um problema de saúde surgisse no paciente para que fosse elaborado um diagnóstico e, em seguida, o início do tratamento. A tecnologia de ponta, porém, pode antecipar esse processo e garantir um resultado muito mais eficiente”, explica.

Já José Ronaldo Rocha, sócio da EY e líder de consultoria para Tecnologia, Mídia & Entretenimento e Telecomunicações para América do Sul, destaca que a expansão do 5G e as oportunidades para o uso de Internet das Coisas (IoT), Inteligência Artificial, wearables e ferramentas de telemedicina viabilizam um ecossistema de

REPORTAGEM DE CAPA

saúde que utiliza dados em tempo real para detectar eventuais questões de saúde ainda em seus estágios iniciais.

Os primeiros ganhos estão ligados ao espectro mais sofisticado dos serviços de saúde, na forma de cirurgias remotas, ambulâncias e hospitais conectados. Essas soluções se beneficiam da baixa latência do 5G e da capacidade de conexão nos grandes centros. “Mas será questão de tempo para que uma infinidade de aplicações se torne realidade, proporcionando intensa transformação nos modelos e práticas de saúde”, diz Luciane.

De acordo com os especialistas, uma primeira camada de transformação está ligada aos cuidados de precisão. O entendimento dos hábitos e comportamentos dos pacientes, a partir de tecnologias e equipamentos automatizados, faz com que a coleta e análise de dados dependa menos de ferramentas de engajamento e mais da conectividade. O grande benefício dessa abordagem é a informação qualificada em tempo real, sem que pessoas que não entendam de saúde precisem inserir dados.

“Isso representa uma mudança radical na maneira como o ecossistema de saúde monitora os pacientes e lida com as informações. Em vez de depender da memória do paciente ou de sua disponibilidade com equipamentos e sistemas de acompanhamento, o ecossistema passa a receber informações efetivas em tempo real”, explicam.

Essa capacidade de coleta de dados leva à segunda camada de transformação da saúde: a jornada do paciente. A tecnologia 5G quebra o tradicional ciclo sintoma/diagnóstico/tratamento e permite atender mais pessoas em um momento anterior dessa jornada, em que a possibilidade de sucesso no tratamento é muito maior. A captação de informações antes que os sintomas se manifestem aumenta a assertividade dos tratamentos a custos mais baixos.

FUTURO ACOMPANHARÁ O AUMENTO DE HOSPITAIS VIRTUAIS QUE OFERECEM SUPORTE ESPECIALIZADO ABRANGENTE, REMOTO, ALTAMENTE PERSONALIZADO E PREDITIVO

A terceira dimensão da transformação na saúde é a das doenças crônicas e cuidados monitorados. Os avanços na conectividade criam condições para maior assistência remota e menor uso de leitos hospitalares. Essa mudança provoca impacto significativo nas estratégias públicas e privadas de saúde e nos tratamentos, gerando mais valor para a qualidade de vida das pessoas.

“A tecnologia aumentará a eficácia da saúde preventiva, cuja eficiência está ligada ao acompanhamento contínuo. E esse acompanhamento depende do engajamento do paciente, facilitado pelo 5G por meio do input de dados confiáveis em tempo real, para trazer ainda mais precisão e eficiência aos tratamentos”, concluem os especialistas.



CONTEÚDO DIGITAL

A Medicina S/A conversou com os CEOs e CIOs das mais importantes empresas de tecnologias de saúde digital do país. Os executivos apontaram as principais tendências e a movimentação do mercado para 2023. Confira em www.medicinasa.com.br/edicao22.

i.180

PRONTO PARA MORAR



Foto da fachada

294 m² | 4 suítes | 4 e 5 vagas

A EXCLUSIVIDADE DE 1 POR ANDAR

ARQUITETURA
PABLO SLEMENSON

INTERIORES
JOÃO ARMENTANO

PAISAGISMO
LUIZ CARLOS ORSINI

VISITE O APARTAMENTO MODELO

RUA DO LIVRAMENTO, 83 | I180IBIRAPUERA.COM.BR

A Incorporação do empreendimento i.180 ibirapuera foi registrada sob os nºs r.01, av.03, av.04, av.07, av.08 da matrícula nº 117.371 do 1º cartório de registro de imóveis de São Paulo/SP. Intermediação: houstecom Consultoria Imobiliária Ltda. — Creci: 24.596-J.

Realização:

FIBRA
EXPERTS
MORAR | TRABALHAR | CONVIVER

REPORTAGEM DE CAPA



MOINHOS DE VENTO APOSTA NA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL PARA MELHOR EXPERIÊNCIA DO PACIENTE

ROBÓTICA, TELEMEDICINA E APLICATIVO SÃO ALGUMAS DAS INICIATIVAS UTILIZADAS PELO HOSPITAL PARA OTIMIZAR RELAÇÃO ENTRE PACIENTES, PROFISSIONAIS E O SISTEMA DE SAÚDE

A transformação digital tem modificado a jornada dos pacientes nas instituições de saúde. Hospitais e empresas do setor têm apostado cada vez mais no uso de ferramentas digitais como forma de melhorar as estratégias e garantir um atendimento de excelência a quem precisa. Hoje, os avanços tecnológicos permitem a telemedicina, o acesso ao histórico digital do paciente, a agilidade em processos, informações de agenda e exames de forma eletrônica, de qualquer lugar, além da confirmação de um compromisso médico pelo WhatsApp.

A jornada digital do paciente começa muito antes da sua chegada em um consultório ou hospital. Ela tem início na busca de informações pela internet. Daí a importância da construção de um canal de comunicação entre paciente e o médico, com a oferta de conteúdo de qualidade e com credibilidade, garantindo a construção de confiança entre ambos e motivando um relacionamento mais próximo, de tal forma a possibilitar as melhores práticas no cuidado da saúde de todos.

“A transformação digital já revolucionou o mundo médico e está melhorando os resultados da saúde e a relação entre pacientes, profissionais e o sistema. Estamos em um processo de evolução, mas, com inovações e ferramentas em execução, temos a certeza de que a experiência do paciente já se modificou para melhor, se compararmos com anos anteriores. Essa conexão digital também permite uma eficiência maior no tratamento, além de aumentar a acessibilidade de dados e informações praticamente

REPORTAGEM DE CAPA

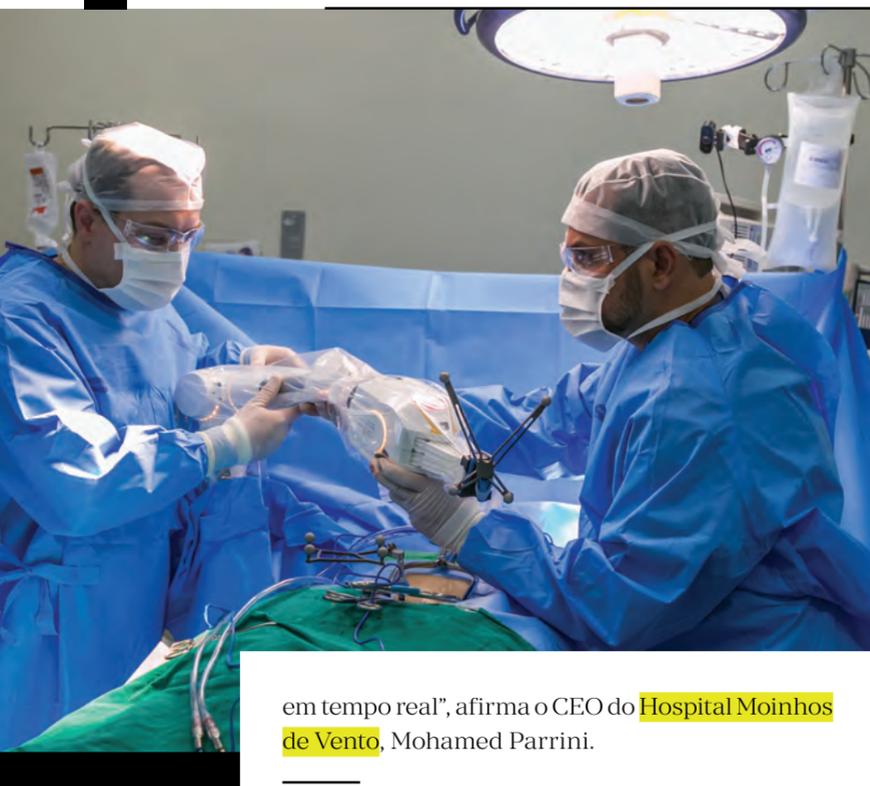


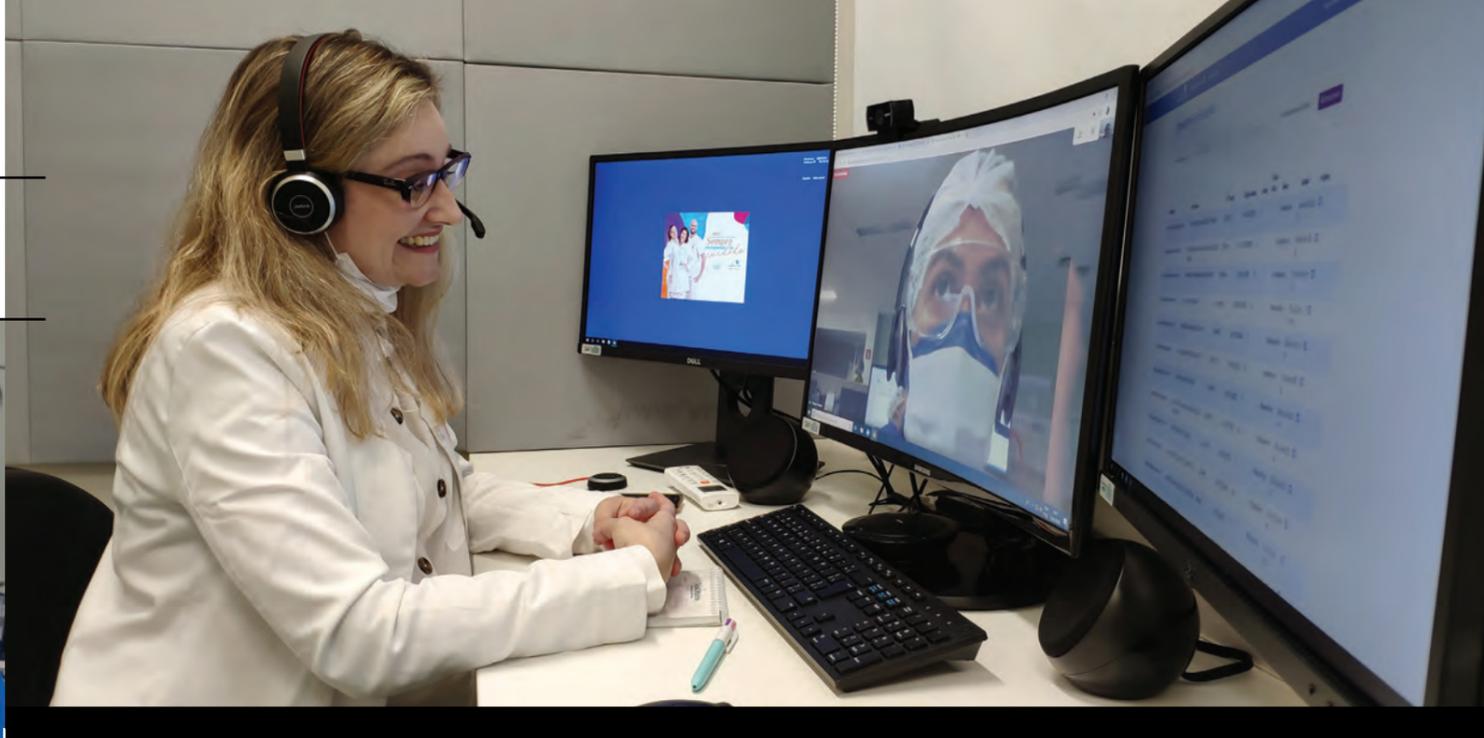
Foto: Leonardo Lenskij

em tempo real”, afirma o CEO do **Hospital Moinhos de Vento**, Mohamed Parrini.

DESENVOLVIMENTO DA TECNOLOGIA ACELERA USO DA ROBÓTICA NA MEDICINA

Com a chegada do 5G, os processos irão se acelerar ainda mais, principalmente as cirurgias. Toda essa revolução já tem trazido mudanças expressivas para melhores desfechos e tratamentos mais eficazes. Esse conglomerado de novas tecnologias, alinhado com a alta banda larga disponível, permitem ao cirurgião que ele opere usando um robô ou uma máquina de qualquer lugar do mundo. E isso ocorre graças à baixa latência, ou seja, o intervalo de comunicação na rede pode estar entre um e cinco milissegundos.

Um bom exemplo é a cirurgia robótica, com maior precisão, menos dor, diminuição de sangramento e recuperação mais rápida. No Hospital Moinhos de Vento, a implantação do Núcleo de Cirurgia Robótica ocorreu em 2018. Com altos investimentos na área, a instituição possui hoje um dos parques



Divulgação: Hospital Moinhos de Vento

robóticos multiplataforma mais diversificados da América Latina, com a presença das melhores soluções tecnológicas disponíveis no mercado. Entre os sistemas robóticos, a instituição conta com a utilização do Da Vinci, Rosa Knee, Cirq e Versius®, escolhidos de acordo com a necessidade de cada procedimento cirúrgico.

Em cinco anos, foram mais de 4 mil procedimentos robóticos realizados, beneficiando diversos pacientes. Em 2022, o Hospital Moinhos de Vento realizou a primeira neurocirurgia robótica da América Latina, com a utilização do braço robótico Cirq no procedimento de uma artrodese de coluna. “Temos aqui as melhores tecnologias e tratamentos, de ponta, com os melhores resultados aos pacientes. Assim, o Hospital Moinhos de Vento consegue essa ótima experiência por contar com uma equipe multidisciplinar totalmente capacitada”, afirma o neurocirurgião Arthur Pereira Filho. O médico destaca ainda que o Núcleo de Cirurgia Robótica da instituição está entre os melhores centros do mundo nessa área, com a incorporação da pesquisa e educação, além da criação de novas técnicas.

CUIDADO COM A SAÚDE EM QUALQUER LUGAR

A telemedicina é uma das ferramentas que comprovam o quanto o mundo digital veio para ficar, principalmente com a chegada da pandemia de Covid-19. No Brasil, a Lei 14.510/2022, sancionada

no mês de dezembro, autoriza e conceitua a prática da telessaúde. O Hospital Moinhos de Vento foi um dos pioneiros da prática no país com projetos ligados ao PROADI-SUS.

Pelo Serviço de Telemedicina da instituição, já foram realizadas mais de 310 mil consultas. Esse modelo agiliza o atendimento médico e até facilita o acesso em algumas especialidades. Sem falar que as consultas virtuais levam a prática médica a lugares mais remotos.

“Seguimos as melhores práticas e estamos em constante busca de inovações, novas tecnologias e aperfeiçoamento para oferecer um serviço de qualidade e personalizado para o cliente. A saúde digital tem papel-chave na experiência do paciente, e o Hospital Moinhos de Vento segue investindo em recursos humanos e tecnológicos para apoiar essa evolução tão necessária”, destaca o gerente médico de Saúde Digital da instituição, Felipe Cabral.

SERVIÇOS NA PALMA DA MÃO

Recentemente, o Hospital Moinhos de Vento lançou o aplicativo +Moinhos. Trata-se de uma forma de facilitar o dia a dia das pessoas e proporcionar agilidade para o cuidado com a saúde. Entre os serviços que podem ser acessados na palma da mão, estão agendamento de consultas e exames, histórico de atendimento, telemedicina, além do monitoramento diário da saúde e do uso de medicamentos.

Mohamed Parrini,
CEO do Hospital
Moinhos de Vento



A superintendente de Estratégia e Mercado do Hospital Moinhos de Vento, Melina Moraes Schuch, destaca que o paciente já tinha à disposição o autosserviço de agendamento online por meio do site do hospital.

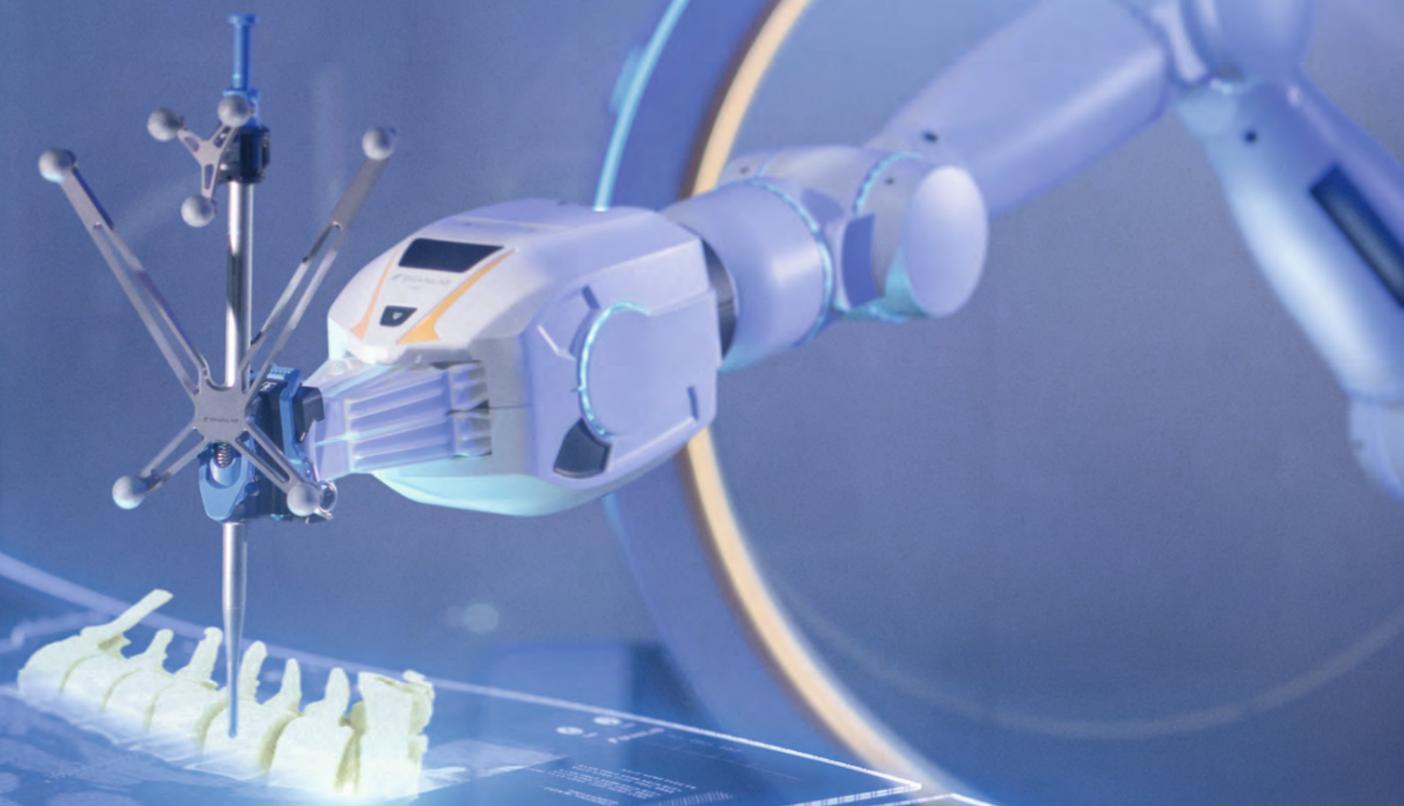
“Esse é o futuro da saúde, e o Hospital Moinhos de Vento acompanha esse progresso. Nosso foco está na digitalização da experiência do paciente para que os níveis de satisfação do nosso cliente sejam cada vez mais altos, além de proporcionar, claro, melhores resultados para o trabalho de nossos colaboradores e corpo clínico”, pontua Melina.

A instituição tem em seu radar o lançamento de novas funcionalidades no aplicativo. Entre elas, está a realização de check-in nos totens de entrada do hospital por meio do QR Code gerado na ferramenta. Isso agilizará as etapas no processo de atendimento, otimizando a identificação e reduzindo o tempo de espera, além de proporcionar a oferta de conteúdos exclusivos, como notícias relacionadas à prevenção, diagnóstico e tratamento de doenças, melhorando ainda mais a experiência dentro da jornada digital do paciente.

Brainlab Robotic Suite

Precisão em cada passo

Uma abordagem completa sobre digitalização da cirurgia começa no planejamento e continua durante todo procedimento. O Cirq alia uma nova geração de braço robótico a integração total com sistema de planejamento, aquisição de imagens e navegação, garantindo que a precisão estará sempre ao seu lado.



Explore mais:
brainlab.com/roboticsuite

BREAKTHROUGH TECHNOLOGIES

PRODUÇÃO DE ÓRGÃOS SOB DEMANDA, EDIÇÃO DE GENES E PÍLULAS ABORTIVAS VIA TELEMEDICINA GANHAM DESTAQUE NA LISTA DAS 10 TECNOLOGIAS REVOLUCIONÁRIAS DO MIT

O Instituto de Tecnologia de Massachusetts (MIT) elencou em uma lista as 10 tecnologias revolucionárias que prometem ser destaque ao longo de 2023. Trata-se da tradicional **"10 Breakthrough Technologies"**. Para este ano, o Instituto traz apostas em ferramentas que envolvem inteligência artificial, biotecnologia, mudanças climáticas, computação, segurança cibernética e ciência espacial, além de novas tecnologias para o meio da saúde e educação.

Entre as tecnologias citadas estão os veículos elétricos, baterias recicláveis, um novo padrão aberto de chips, imagens produzidas por inteligência artificial (IA), drones militares acessíveis para mais países e as novas descobertas do telescópio espacial James Webb. Já na área da saúde, destacam-se a técnica de edição de genes e exploração de DNAs antigos, a produção de órgãos sob demanda e as pílulas abortivas via telemedicina.

CRISPR

O CRISPR (Clustered Regularly Interspaced Short Palindromic Repeats) é uma técnica de edição genética que, na última década, evoluiu rapidamente dos laboratórios para as clínicas. A tecnologia começou a ser utilizada em tratamentos experimentais para distúrbios genéticos raros, mas recentemente foi expandida para ensaios clínicos para tratar condições comuns, incluindo a redução do colesterol alto. O sucesso da nova técnica aumenta as chances do CRISPR ser usado no tratamento de outras doenças no futuro.

Empresas que já desenvolvem a tecnologia: Verve Therapeutics, Beam Therapeutics, Prime Medicine e Broad Institute.

TÉCNICA PARA EXPLORAR DNAs ANTIGOS

As ferramentas de sequenciamento do genoma agora nos permitem ler cadeias muito antigas de DNA humano. Estudar as características das gerações anteriores revela muito sobre quem somos e para onde ainda podemos evoluir. De acordo com os pesquisadores, a técnica também ajuda a entender a vida das pessoas comuns que viviam em diferentes épocas.

Empresas que já desenvolvem a tecnologia: Max Planck Institute for Evolutionary Anthropology e David Reich Lab at Harvard.

PRODUÇÃO DE ÓRGÃOS SOB DEMANDA

Pessoas que precisam de um transplante de órgão poderão começar a receber órgãos sob demanda, aposta o MIT. Para isso, algumas técnicas estão sendo desenvolvidas, incluindo o uso de porcos geneticamente modificados - cujos órgãos podem ser transplantados para humanos. Outra técnica promissora é a de produção de órgãos por impressão 3D a partir das células do próprio paciente.

Empresas que já desenvolvem a tecnologia: eGenesis, Makana Therapeutics e United Therapeutics.

PÍLULAS ABORTIVAS VIA TELEMEDICINA

O aborto deixou de ser um direito constitucional nos EUA em 2022, e as proibições estaduais agora impedem muitas pessoas de ter acesso a tratamentos tradicionais. Assim, o MIT destaca que profissionais de saúde e startups têm recorrido à telemedicina para prescrever e entregar pílulas que permitem que as pessoas induzam abortos com segurança em casa.

Empresas que já desenvolvem a tecnologia: Choix, Hey Jane, Aid Access, Just the Pill, Abortion on Demand, Planned Parenthood e Plan C.

25+ Inovadores da Saúde

Pelo terceiro ano consecutivo, a revista Medicina S/A examina o ecossistema da saúde digital no Brasil e apresenta as empresas, startups e healthtechs com alto potencial para transformar a saúde nacional. O Panorama da Saúde Digital 2023 traz as inovações das mais importantes empresas de tecnologia do país, e destaca os serviços e soluções que estão movimentando o setor em 2023. [Confira nas próximas páginas.](#)

WAZE DA SAÚDE: GUIANDO COLABORADORES PARA TRATAMENTOS EFETIVOS

UTILIZANDO IA E MODELOS PREDITIVOS, A 3778 AJUDA EMPRESAS A REDUZIREM CUSTOS COM SAÚDE, TRAZENDO MAIS ASSERTIVIDADE NO CUIDADO COM COLABORADORES

A Inteligência Artificial vem ganhando mais espaço na área da saúde, se tornando uma realidade não apenas nos centros hospitalares e clínicas, mas também no dia a dia de empresas que precisam de um cuidado mais assertivo para seus colaboradores. E este vem sendo o grande diferencial da **3778**: uma healthtech focada em saúde corporativa, que utiliza medicina guiada por dados para coordenar pacientes e criar uma jornada de 360°.

Integrando dados de saúde de empresas e convênios, as soluções da 3778 funcionam como uma espécie de Waze da saúde. A empresa possui um time especializado que realiza o atendimento e navegação dos colaboradores de ponta a ponta, desde a saúde ocupacional e assistencial até a gestão de pessoas afastadas.

“Quando levamos as nossas soluções para o mercado, vimos o quanto a atuação preventiva ajudou na redução de gastos futuros das empresas, desde o momento zero do colaborador, quando realiza o processo de admissão no exame ocupacional”, explica Guilherme Salgado, CEO e cofundador da 3778.

Criada em 2018, a empresa já movimentou cerca de R\$ 4 bilhões em serviços pela plataforma, com mais de 1700 clientes ativos e 1,4 milhão de vidas na carteira. Por dia, são realizadas mais de 2 mil consultas, seja via teleatendimento, seja nas clínicas e ambulatórios.



SAÚDE OCUPACIONAL 4.0

Apesar da obrigação legal, os exames ocupacionais e documentações que envolvem a saúde ocupacional não são uma boa experiência no Brasil. Entre os problemas mais comuns, estão: demora para agendar exames, falta de integração com o sistema do RH, pouco foco na saúde do colaborador, consultas superficiais que acarretam em custos no longo prazo, entre outros.

Com uma nova proposta, a healthtech consegue resolver os principais problemas de saúde dos colaboradores, prevenir doenças, reduzir o absenteísmo e afastamentos por motivos de saúde e, principalmente, maximizar os recursos das empresas, com a utilização adequada e sem desperdícios dos planos de saúde.

CONCEITO FIGITAL EM SAÚDE

A 3778 também oferece a gestão ambulatorial. Essa terceirização do serviço de saúde permite a implantação de ambulatórios in company mais digitais e conectados com os colaboradores, a um clique de distância, até pelo WhatsApp. Ou seja, uma pessoa atendida no ambulatório físico pode seguir com seu tratamento de forma online, e a empresa consegue acompanhar a evolução de cada um por meio dos dados junto ao RH.

Todas essas soluções transformam dados em cuidados e ajudam a promover o bem-estar, reduzindo custos e aumentando a produtividade e o engajamento.

Para mais informações, acesse:
www.3778.care

REDUZIR CUSTOS COM MELHORES JORNADAS DE SAÚDE

COM ATENÇÃO PRIMÁRIA DIGITAL E COORDENAÇÃO DE CUIDADOS, BIOAPS PROMOVE REDUÇÃO DE DESPÉRDIO E MELHORA A GESTÃO, COM MENOR CUSTO E MAIOR SATISFAÇÃO DO USUÁRIO

Antônio*, beneficiário de um plano de saúde cliente da **BIOaps**, healthtech de atenção primária digital e coordenação de cuidados de saúde, tinha histórico de diabetes e vinha postando diariamente na plataforma suas aferições de glicemia, sempre acima do normal. A equipe de saúde, alertada pelo sistema sobre as alterações nas aferições do paciente, fez contato por meio do médico de família, que extraiu uma anamnese: aderente ao tratamento, realizava consultas periódicas com o especialista... algo estava errado, mas o quê?

Aproveitando a proximidade com o paciente, proporcionada pelos relacionamento e cuidado contínuos da equipe, e utilizando princípios e técnicas da Medicina de Família e Comunidade, o médico perguntou: “Fugidinha da dieta, Antônio!? Nada?”. Ao que ele respondeu: “Nada, doutor! Pra não ficar muito tempo sem comer, antes de dormir eu só como pão com banana e pasta de amendoim”, assegurou. Bingo: o “lanchinho saudável” poderia ser causador da glicemia alterada. Feita a reorientação da dieta, em dois dias a glicemia do paciente começou a ficar sempre dentro do normal. Segundo projeções do setor, o plano de saúde, neste caso, pode ter evitado ao menos uma entrada em pronto-socorro que custaria caro, geraria riscos e possíveis complicações futuras.

Esse é um exemplo prático dos casos diários com que lida a equipe de cuidado. De acordo com a enfermeira Graciana Covas, Diretora de Operação da Bio, casos como o de Antônio são frequentes: “É nosso dia a dia estarmos próximos e criarmos vínculos com as pessoas, o que faz nosso atendimento mais preciso. Foi o que fez Antônio contar coisas que não havia contado a nenhum profissional antes”.

Segundo a literatura, 85% das necessidades de saúde ao longo da vida de uma pessoa podem ser contempladas pela Atenção Primária. Por outro lado, diversas pesquisas nacionais mostram que cerca de 80% dos pacientes que buscam pronto-socorro são classificados como verde e azul, ou seja, sem gravidade. “O maior custo da saúde hoje é o desperdício”, afirma Carlos Braga, Médico de Família e Comunidade e CEO da Bio. E acrescenta: “A tecnologia aliada a processos bem definidos proporcionam à nossa equipe realizar uma APS de qualidade e conseqüente coordenação do cuidado com precisão, de forma individual, mas com escala. Esse trabalho se reflete diretamente na diminuição do desperdício e numa melhor gestão de custos para as operadoras e empresas”.

Tendo alcançado reduções significativas nos custos das carteiras que ajuda a coordenar, a Bio cresceu mais de 200% desde 2020. Para 2023, Braga destaca que a healthtech mira na melhoria contínua do produto e da experiência, além de um crescimento ainda mais acelerado, baseado no compartilhamento de risco: “A ideia é trabalhar com fee mensal menor e maior participação no resultado. Acreditamos na nossa entrega e propomos um acordo justo e mais adequado às questões de orçamento. Nossa rentabilidade também tende a ser maior se atrelamos a remuneração diretamente à redução do custo do cliente”.

* nome do paciente alterado seguindo as normas legais de proteção de dados.

Para mais informações, acesse:
<https://bioaps.com>

Cuidado para o beneficiário, resultado para o gestor

O melhor serviço de Atenção Primária Digital para sua população.



Sebrae
for Startups

Bio



GESTÃO INTEGRADA DA CADEIA DE SUPRIMENTOS AO CICLO DE RECEITA

BIONEXO FAZ A GESTÃO DE PONTA A PONTA PARA O MERCADO DA SAÚDE

Diante da complexidade das operações da saúde, as empresas têm investido cada vez mais em ferramentas digitais que aumentem a eficiência dos negócios e solucionem desafios. Para dar um exemplo, no Brasil, os medicamentos, materiais médicos, insumos e OPME representam a segunda maior despesa dos hospitais privados (29,62%), atrás apenas de gastos com pessoal, segundo dados da ANAHP. Neste cenário, o uso de tecnologias na gestão da cadeia de suprimentos tem contribuído para a agilidade operacional e redução de custos.

É o que mostram os resultados da **Bionexo**, líder na digitalização do processo de compra e venda de insumos para hospitais, laboratórios, clínicas, fabricantes e distribuidores do setor. Atualmente, é a única empresa de tecnologia SaaS na América Latina a oferecer plataformas digitais integradas para gestão da cadeia de suprimentos e também para a gestão de ciclo de receita de instituições de saúde. Quando se fala na receita bruta de hospitais privados, de acordo com a ANAHP, medicamentos ficam em primeiro lugar (23%); materiais hospitalares representam 15,26%; e OPME, 9,14%. Dessa forma, instituições

que contam com a Bionexo em compras e receita ganham uma visão e gestão mais abrangente, do planejamento até o processo de pagamento.

“A compra de um produto começa no planejamento, ou seja, o hospital, laboratório ou clínica precisa planejar o quê, quanto e quando precisa. Em seguida, vêm a compra, nota fiscal, rastreabilidade do estoque e controle de dispensação até o chamado ‘ciclo de receita’, que é a cobrança do serviço para as operadoras. Interligamos todos os elos dessa cadeia sem que o cliente precise de dezenas de parceiros”, explica Rafael Barbosa, CEO da Bionexo.

Dessa forma, os clientes da Bionexo têm uma visão estratégica de sua própria organização, contando com inteligência de dados em todas as etapas para tomar decisões mais assertivas – recurso especialmente relevante para grupos hospitalares, que hoje têm o desafio de buscar sinergias em suas aquisições e coordenar sistemas legados em um funcionamento unificado. É uma realidade comum no setor de saúde, que registrou mais de 390 fusões e aquisições desde o início de 2021 até setembro de 2022, segundo relatório da Deloitte.

Rafael Barbosa,
CEO da Bionexo



Vale notar que a Bionexo investe continuamente em segurança de dados e inovação, com mais de 400 profissionais apenas na área de Tecnologia, e vem ampliando sua atuação por meio de aquisições, como as recentes TKS (BeeCare) e Avatar, soluções para gestão do ciclo de receita – processo prioritário para investimentos no setor, segundo relatório da Bain&Company, e cujo mercado tem potencial de mais de R\$ 300 milhões ao ano no Brasil.

“Consolidamos nossa posição como uma das principais empresas de tecnologia SaaS do país, com um volume transacionado de mais de R\$ 16 bilhões através das nossas soluções. Esse número é reflexo de um olhar atento às necessidades do mercado nos últimos 20 anos. Continuamos crescendo para ampliar essa rede e as soluções para os nossos parceiros”, finaliza Barbosa.

Para mais informações, acesse:
<https://bionexo.com>

Bionexo vai muito além de compras!

Conecte-se ao **maior ecossistema da saúde** e ganhe mais

- transparência
- eficiência
- inteligência



32 mil

fornecedores

3.500

instituições de saúde

+ 16 BI

transacionados

+ 328 mil

SKUs planejados

+ 619 mil

cirurgias geridas com processo 100% auditável

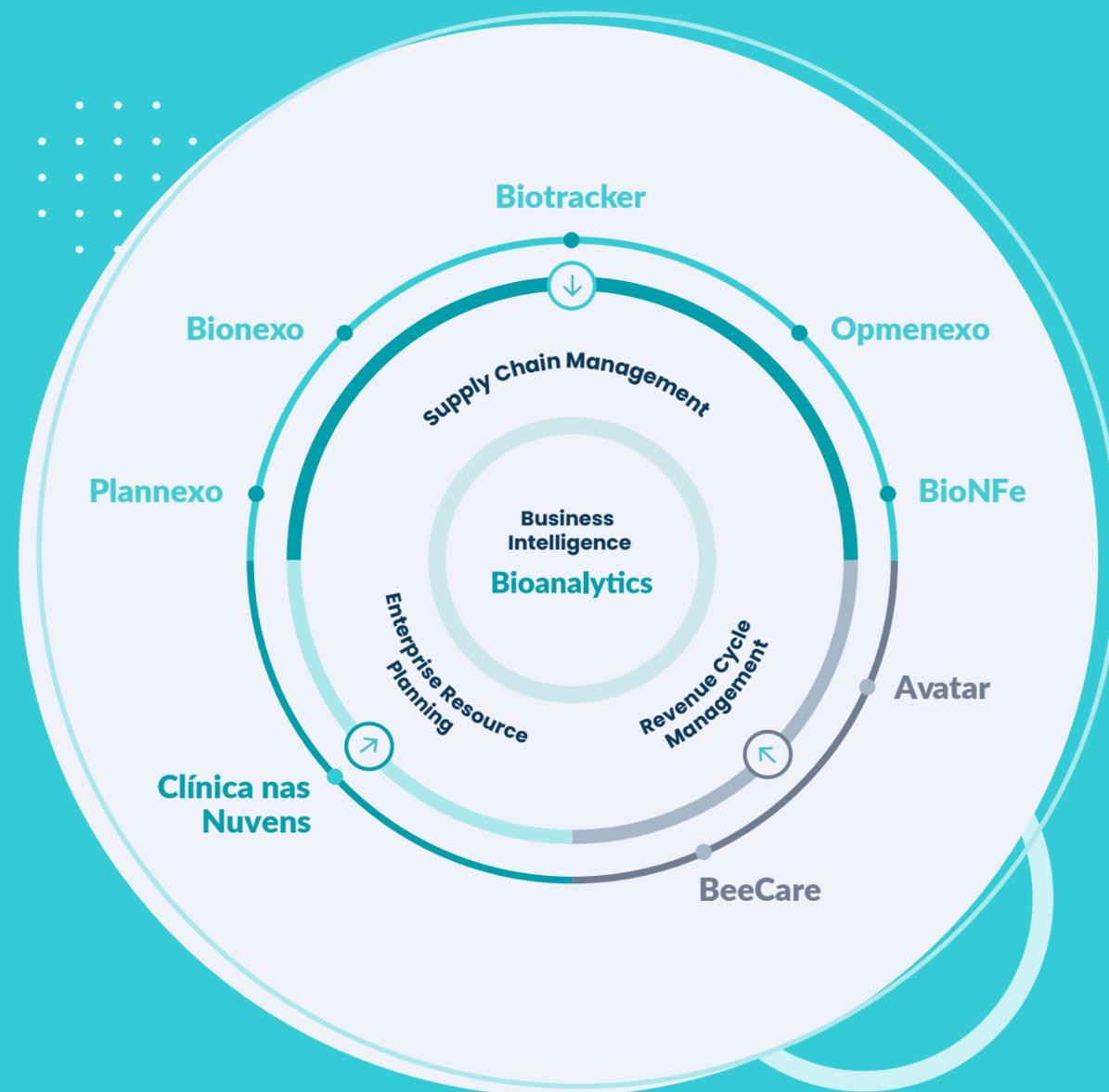
+ R\$ +6 BI

faturados

+ R\$ +95 MI

em glosas recuperadas

Gestão completa *from Planning to Cash*



bionexo

Siga a Bionexo nas redes sociais

@bionexooficial

Bionexo

bionexo.com



INTERCONSULTA MÉDICA DIGITAL

COM MODELO B2B2C, DOC4DOC CONTA COM TECNOLOGIA CAPAZ DE DISPONIBILIZAR MÉDICO ESPECIALISTA INSTANTANEAMENTE AO CORPO CLÍNICO DE INSTITUIÇÕES DE SAÚDE

Criada para combater um déficit prevalente na saúde brasileira que resulta em longas jornadas de espera por medicina especializada, com significativo impacto econômico e social, a **Doc4doc** oferece a hospitais, operadoras, cooperativas médicas e órgãos públicos um produto capaz de disponibilizar médicos especialistas instantaneamente ao corpo clínico da instituição, através de uma solução tecnológica de alto alcance, alta adesão, engajamento e resolutividade.

Com modelo B2B2C, a healthtech oferece a Interconsulta Médica conversacional entre o médico generalista, que suporta os mais variados casos na rotina de um hospital ou plano de saúde, e o médico especialista. “Fazemos isso no momento em



Jimmy Ayoub,
CEO da Doc4doc

que os pacientes mais precisam de uma conduta médica especializada”, explica Jimmy Ayoub, CEO da Doc4doc.

A solução disponível 24/7, conecta em minutos as duas pontas e entrega ao paciente o cuidado especializado remoto, que se materializa através do time de saúde presente. Dessa forma, a tecnologia traz os maiores benefícios para a saúde por meio da integração dos mundos online e offline. “A Doc4doc nasceu focada em entregar um atendimento médico especializado muito mais rápido e resolutivo. Fazemos isso no momento em que uma avaliação especializada pode fazer uma diferença importante na jornada de saúde que está em seu início. Conectamos médicos generalistas a especialistas de uma forma orgânica e muito intuitiva”, ressalta.

Atualmente, a empresa oferece a solução de interconsulta digital 24/7 nas áreas de neurologia (adulto e infantil), cirurgia da coluna, cardiologia, UTI, pediatria e nefrologia.

ACESSO À SAÚDE

O executivo ressalta que a empresa não substitui médicos especialistas, mas faz o oposto, leva especialistas, através de tecnologia, para atuar em regiões a que fisicamente não iriam, contribuindo para o balanceamento do ecossistema de saúde. “Aumentando a oferta de profissionais especializados para os clientes, aumentamos a oferta de trabalho remoto para os especialistas que se juntam ao time da Doc4doc. Dessa forma, ajudamos a inserir profissionais de saúde no ecossistema digital”, revela.

Com uma pequena mudança na condução de uma jornada que demanda atenção médica especializada em sua origem, os resultados foram significativos e melhores para todos, contribuindo diretamente para a redução da emissão de CO2 na atmosfera, por exemplo. Só em 2022 foram mais de 280.844 km de transferências desnecessárias evitadas, o que gerou uma economia de R\$ 2.499.511,60 para os clientes da empresa e mais de 2 mil laudos médicos especializados emitidos.

“A Doc4doc está focada em dois dos maiores sub-setores das healthtechs no país, telemedicina e acesso à saúde. Através do core de suas atividades focado nessas áreas, ela acaba contribuindo também para o maior sub-setor de healthtech, a gestão em saúde. Assim, diante da importância estratégica para o ecossistema de saúde, nosso planejamento está focado em expandir e escalar de forma economicamente viável as atividades da Doc4doc que contribuam de forma direta para esses sub-setores”, conclui o executivo.

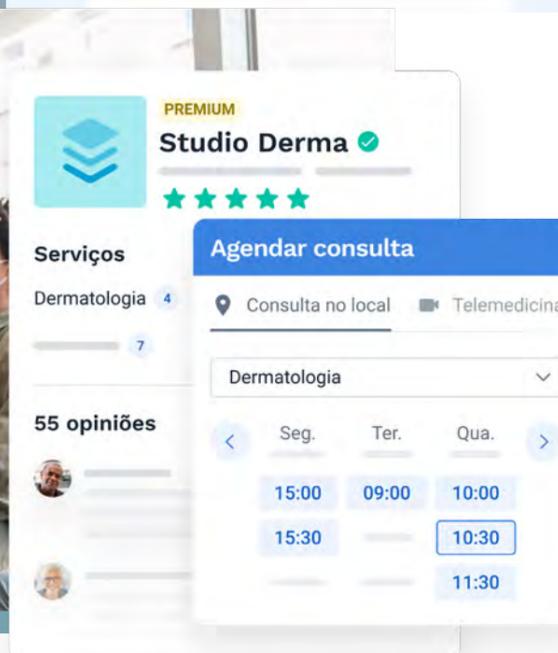
Para mais informações, acesse:
<https://doc4doc.com.br>

SOLUÇÕES DIGITAIS PARA CLÍNICAS

COM VISIBILIDADE ONLINE E GESTÃO EFICIENTE,
DOCTORALIA OFERECE SOLUÇÕES DIGITAIS
PARA CLÍNICAS SE TORNAREM MAIS RENTÁVEIS

A digitalização na saúde não é mais uma pauta atual. À medida que a internet se torna inerente à rotina da população, empresas de todos os setores não têm outra opção senão adequar-se ao cenário digital. Ainda assim, o mercado enfrenta resistência. Representantes de 17% das clínicas e hospitais analisados pelo *Panorama das Clínicas e Hospitais 2023* afirmam que nenhum serviço online é oferecido aos pacientes.

O mesmo estudo – que foi apresentado nesta edição na página 20 – mostrou que a agenda de papel ainda é utilizada por 10% dos entrevistados, enquanto calendários eletrônicos convencionais, como o Google Calendar, por 12%. É por isso que a **Doctoralia**, maior plataforma de saúde do mundo, estipulou o sucesso das clínicas como prioridade em 2023.



Em 2023, os algoritmos da Doctoralia foram atualizados para oferecer ainda mais visibilidade para as clínicas nas buscas dentro do portal, facilitando o acesso e o agendamento no estabelecimento – independentemente do profissional escolhido.

Além disso, o Perfil Premium das clínicas ganhou um destaque maior na plataforma, valorizando a marca, os serviços oferecidos, as fotos e as avaliações dos pacientes.

GESTÃO INTEGRADA À EXPERIÊNCIA

Em julho de 2022, o Grupo Docplanner adquiriu a empresa responsável pelo maior sistema de gestão médica do Brasil: a Feegow. Assim, iniciou-se o processo de integração entre o software mais completo do mercado nacional e o maior marketplace de saúde do mundo, a fim de entregar uma solução única para clínicas.

Neste ano, uma mesma tecnologia será responsável por entregar qualidade na experiência do paciente e eficiência administrativa do negócio – conquista ímpar no setor.

RESULTADOS INÉDITOS

As clínicas que estiverem dispostas a entender a jornada do seu cliente, adotar soluções inovadoras e otimizar processos poderão esperar resultados nunca antes vistos com a união desses 3 elementos:

1. expertise em experiência do paciente tradicional da Doctoralia;
2. maior atualização da história do portal em termos de visibilidade;
3. integração com o software de gestão da Feegow, o mais completo do mercado.

VISIBILIDADE ONLINE

A Doctoralia faz parte do Grupo Docplanner, que tem mais de 15 anos de atuação global e é a plataforma de saúde líder em 13 países, entre eles Alemanha, Itália, Espanha e Brasil.

Com mais de 32 milhões de acessos e 6 milhões de agendamentos mensais pelo site e via aplicativo, o portal já é sinônimo de fonte confiável para os pacientes que buscam profissionais e informações médicas.

Tamanho relevância resulta em um posicionamento privilegiado no Google, o que ajuda os especialistas e as clínicas cadastrados a aparecerem entre os primeiros resultados para palavras-chaves formadas por “especialidade + cidade”.

Para mais informações, acesse:
<https://pro.doctoralia.com.br>



Aumente as chances de ser encontrado por seus pacientes

32 milhões de pessoas acessam a Doctoralia todos os meses, fique visível para elas.

Ofereça uma experiência impecável e economize tempo:

- ▶ 65% de redução de não-comparecimento
- ▶ Reputação online construída 10x mais rápido
- ▶ 2h diárias economizadas com trabalho manual e repetitivo

Conheça agora mesmo o software que digitaliza a jornada dos pacientes para potencializar os resultados do seu centro médico.



Escaneie o QR code e veja mais detalhes.

 Doctoralia

CUIDADO INTELIGENTE QUE VEIO PARA FICAR

UNINDO TECNOLOGIA E HUMANIZAÇÃO, DOCWAY MOSTRA POR QUE A TELEMEDICINA SE CONSOLIDOU NO MERCADO E TORNOU-SE UMA NECESSIDADE PERENE

O lema 50 anos em 5 do governo Juscelino Kubitschek poderia muito bem ser aproveitado para o momento da pandemia em relação à adoção de tecnologias pela população e pelas empresas. Situações como home office, o ensino a distância (EAD) e a telemedicina avançaram décadas em pouco mais de um ano. O motivo por trás dessa adoção em massa e superevolução é óbvio: a necessidade.

Não à toa, mesmo após a pior fase do vírus ter sido, ao que tudo indica, superada, a telemedicina segue ocupando seu espaço no sistema de saúde. Em novembro de 2022, a Câmara dos Deputados aprovou o projeto de lei que estabelece os princípios e práticas de telessaúde no Brasil, representando um avanço importante para democratizar o acesso à saúde de qualidade no país e trazer mais sustentabilidade para as empresas e instituições.

Fábio Tiepolo,
fundador e CEO
da Docway



“Empresas dos mais variados tamanhos e segmentos têm procurado soluções de saúde digital para agregar aos seus produtos e serviços. Temos customizados projetos para grandes marcas como BRF, Azul Linhas Aéreas, Camed, Instituto SulAmérica e Oi. A telemedicina tem sido muito bem aceita na sociedade, evitando deslocamentos, economizando tempo, evitando autodiagnóstico e automedicação, diminuindo a lotação em pronto-socorros, sendo percebida como um ativo de alto valor agregado”, comenta Fábio Tiepolo, fundador e CEO da **Docway**, empresa pioneira de saúde digital no Brasil.

O FUTURO É AGORA

Um dos caminhos para o sucesso da telemedicina é tornar o cuidado cada vez mais integrado entre as diversas fases da jornada do paciente no sistema de saúde. A ideia é que a telemedicina se torne o principal e primeiro canal de entrada do paciente, para que ele seja orientado a ter cuidado correto, no momento e com a agilidade adequada, com os profissionais certos. Com a melhor gestão dos recursos e a melhor orientação ao paciente, é possível alcançar mais eficiência no cuidado e na sustentabilidade.

A Docway, que foi uma das primeiras empresas a fazer teleorientação no Brasil, em 2018, conta com uma solução modular de Pronto Atendimento Digital, disponível aos pacientes 24h por dia, 7 dias por semana, sem filas, com pediatras, médicos de família e clínicos gerais, com possibilidade de encaminhamento para médicos especialistas, psicólogos, atendimento presencial, fast track para pronto-socorros, ou mesmo para a rede credenciada da empresa contratante.

“Nossa telemedicina se apresenta como uma importante solução para dar a devida abrangência que as empresas precisam, com a gestão de dados necessária para ações mais preditivas e assertivas, sem abrir mão do atendimento humanizado para os pacientes”, comenta Fábio Tiepolo.

Para manter esse perfil de avanços na saúde digital, a Docway mantém um investimento constante em inovações, e hoje conta com um portfólio de mais de 20 soluções de saúde digital combinadas. “Todo o setor precisa caminhar em conjunto, em busca de soluções que beneficiem a todos: os pacientes, o poder público e as empresas. Queremos nos manter como uma parte ativa dessa transformação”.

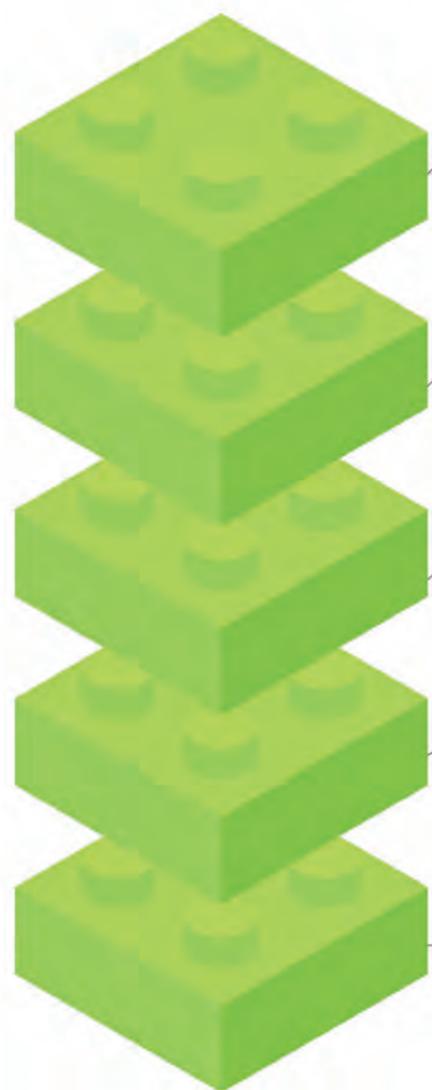
Para mais informações, acesse:
<https://docway.com.br>

Docway

a solução completa de **TELEMEDICINA** para sua empresa

Estamos mudando o cenário da saúde no Brasil, usando a tecnologia para fazer o cuidado chegar a quem precisa de maneira ágil, segura e efetiva.

Na Docway você faz do seu jeito, combinando:



Enfermagem

Orientação (por áudio e vídeo), atuando como verdadeira concierge da saúde.

Médico na Tela

Atendimento humanizado com pediatras, médicos de família e clínicos gerais.

Especialistas na Tela

Mais de 25 especialidades médicas disponíveis para atendimento.

Médico em Casa

Nossos profissionais vão até o paciente e contamos com ampla cobertura em todo o Brasil.

Telepsicologia

Um time de experts em cuidar da saúde mental e emocional.

GANHE

- Em abrangência territorial
- Apoio de uma equipe de profissionais de saúde preparados e experientes
- Melhora em indicadores de gestão

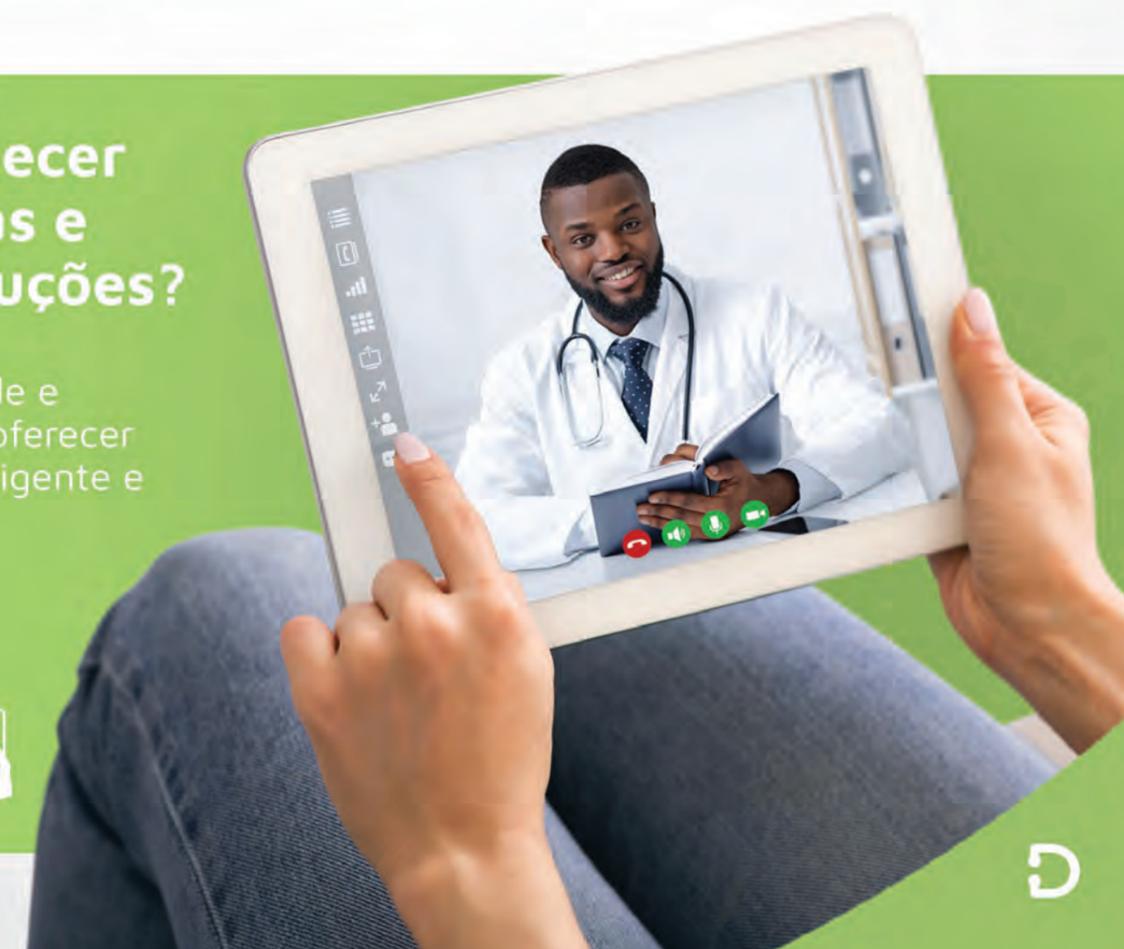
OFEREÇA

- Atendimento 24/7
 - Comodidade
 - Inovação
 - Saúde a qualquer hora e lugar
- SEM FILAS**

Experiência de mais de
3 milhões de atendimentos!

Quer conhecer sobre essas e outras soluções?

Acesse o QR Code e descubra como oferecer um cuidado inteligente e humanizado.



HEALTHCARE AS A SERVICE

COM PLATAFORMA NO MODELO SAAS WHITE-LABEL, DOUTOR AO VIVO OFERECE TELEMEDICINA HUMANIZADA E SEGURA, ATENDENDO TODAS AS VERTICAIS DA INDÚSTRIA DA SAÚDE

Os avanços tecnológicos e a transformação digital provocaram mudanças significativas na indústria da saúde nos últimos anos e passou a ser um imperativo estratégico para empresas do setor. Muito além da tecnologia, é preciso repensar de forma holística os modelos de negócios e a jornada do usuário no acesso à saúde.

Em 2019, foi fundada a healthtech **Doutor ao Vivo**, com a proposta de ser uma nova forma de entregar cuidado em saúde. Exatamente um ano antes do surgimento da pandemia de Covid-19, a empresa já trabalhava na construção da sua plataforma de telemedicina repensando a ampliação dos canais de atendimento em saúde. De acordo com Mauren Ginaldo Souza, CEO e cofundador do Doutor ao Vivo, com mais de 3 anos de operação no modelo B2B, o alcance do uso da plataforma é bastante significativo: foram realizadas mais de 1 milhão

de teleconsultas por mais de 7 mil profissionais de saúde, beneficiando cerca de 600 mil pacientes, localizados em mais de 3 mil cidades no Brasil e em 75 países. “O Doutor ao Vivo chegou em cidades onde não tinham médicos disponíveis, e em 1/3 dos países do mundo pessoas receberam cuidado através da nossa solução”, enfatiza.

PLATAFORMA SAAS

O Doutor ao Vivo licencia uma plataforma no modelo SaaS white-label para profissionais, clínicas, hospitais, cartões, operadoras e instituições de saúde realizarem a telemedicina de forma prática, humanizada e segura, atendendo todas as verticais da indústria da saúde.

“Fornecemos uma solução completa com agendamento online, fila virtual, triagem, notificações e prontuário do paciente. Com portais personalizados, gestores, médicos, profissionais de saúde e pacientes têm experiências humanizadas e diferenciadas dentro da solução”, diz.



Mauren Ginaldo Souza,
CEO do Doutor ao Vivo

MODELO HAAS

Seguindo as transformações e evoluções de mercado em um mundo pós-pandemia, o Doutor ao Vivo evoluiu o seu modelo de negócios de SaaS (Software as a Service) para HaaS (Healthcare as a Service), fornecendo saúde digital de forma modular e sob demanda, possibilitando que serviços de saúde possam ser compartilhados através da tecnologia, reduzindo custos, evitando escassez e desperdício. “O Brasil é um país de dimensões continentais, com inequidade de distribuição médica e graves problemas de infraestrutura. Precisamos prover soluções de saúde utilizando tecnologia e inovação, explorar o digital e fornecer cuidados aos pacientes quando e onde estiverem”, complementa.

Além da tecnologia que já era fornecida para telemedicina, a empresa passou a ofertar fila virtual de atendimento 24/7, consultas com especialistas, programas de promoção à saúde, dentre outros produtos, com equipe e operação próprias. “Com a fila virtual da nossa plataforma, o profissional consegue visualizar um painel multiempresas e atender pacientes de diversas origens de forma humanizada e segura. Do outro lado, possibilitamos que o paciente tenha uma experiência white-label. Esses processos reduzem a ociosidade das equipes e ampliam o alcance do atendimento”, explica. Ainda segundo Mauren Ginaldo Souza, a startup continuará avançando com esse modelo: “Ancorados por nossa tecnologia, queremos cada vez mais ampliar a oferta de serviços em nosso portfólio e fortalecer o modelo HaaS no mercado”.

Para mais informações, acesse:
<https://www.doutoraovivo.com.br>

EDTECH FOCADA NA CARREIRA MÉDICA

COM O OBJETIVO DE SER UM GUIA, DR.ON APP REÚNE, EM UM SÓ APLICATIVO, INTELIGÊNCIA DIGITAL EM NEGÓCIOS COM FOCO NA SUSTENTABILIDADE DA CARREIRA DOS PROFISSIONAIS

No decorrer da história da medicina moderna, muitos avanços e grandes mudanças ocorreram. A criação das vacinas, dos antibióticos e do raio-X são bons exemplos disso. As demandas variam conforme a época em que estamos inseridos. Hoje em dia, o médico precisa saber muito mais do que é ensinado na faculdade. É imprescindível ter noções de marketing, finanças, gestão e investimento.

Você pode pensar: “Ah, é só contratar uma empresa qualquer que ela resolve tudo”. A verdade é que não é tão simples assim. Se você tem pouco conhecimento sobre essas áreas, pode acabar pagando mais caro do que deveria por resultados inferiores aos prometidos.

MAS ONDE CONSEGUIR TODAS ESSAS INFORMAÇÕES?

Médicos e estudantes de medicina não aprendem apenas sobre a sua área de atuação na faculdade. Os seis anos são marcados por muitos estudos sobre anatomia no ciclo básico, sinais e sintomas de doenças na semiologia no ciclo clínico, e uma série de plantões sem remuneração no internato.

E é aí que o **Dr.On App** se encaixa. A EdTech surgiu com o objetivo de ser um guia para a vida do médico e do estudante de medicina em meio



Márcio Luiz Lima de Souza, CEO do Dr.On App

ao caos da modernidade. Essa ferramenta reúne, em um só aplicativo, toda a inteligência digital das mais variadas áreas, como marketing, direito, educação financeira, educação para investimentos e dezenas de outros temas importantes para a sustentabilidade da carreira do médico e de seu consultório.

No aplicativo, há essa centralização de conteúdo selecionado e validado, disponibilizando vídeos e podcasts com os mais variados assuntos a fim de sanar as dúvidas em áreas complementares da medicina, bem como informar acerca de assuntos científicos e técnicos. É ideal para quem busca direcionar aprendizados em um curto período de tempo.

Segundo Márcio Luiz Lima de Souza, CEO do Dr.On App, o objetivo da EdTech é auxiliar médicos a gerirem suas carreiras, disponibilizando conteúdo e métricas. “Abordamos temas que esses profissionais não aprendem na faculdade. Nossas perspectivas para 2023 são ampliar a quantidade de usuários e atualizar todos os temas que ajudarão os médicos a obter sucesso. Muitas funcionalidades novas e grandes disrupções serão incorporadas para oferecer uma ótima experiência no aplicativo”, diz.

MÉTRICAS DE REDES SOCIAIS

No Dr. On App, o médico pode sincronizar as suas redes sociais, como o Instagram, ao aplicativo, que fará uma análise detalhada das postagens. “Conhecer essas informações é muito importante e, para compreender melhor, volta-se a uma afirmação muito falada nos dias de hoje, mas que poucos compreendem: é importante parar de escrever conteúdo sem nenhum propósito! Não poste conteúdos que você não quer. Ser autêntico, hoje em dia, em meio a tantos iguais, é um grande privilégio que deve ser aproveitado”, ressalta Souza.

Segundo o executivo, para vivenciar a medicina moderna é preciso se adequar. “Nada melhor do que ter apoio e orientação nesses momentos. E é melhor ainda quando são informações confiáveis e de fácil acesso. O Dr.On App ajuda você nessa jornada. Desbravar novos horizontes e se descobrir um médico melhor inserido no digital são objetivos que você pode conquistar em 2023. Não adianta mais se afastar ou não querer estar inserido na tecnologia. Essa é a nova medicina”, conclui.

Para mais informações, acesse: www.doutoron.app

Somos a primeira EDTECH

focada na gestão da carreira médica



Dr.On® é uma EdTech que reúne em um só aplicativo toda inteligência digital, em negócios e carreira que o médico precisa.

Todos os assuntos que a faculdade não ensina para se posicionar no mercado de forma estratégica e ética.

Nós disponibilizamos uma verdadeira curadoria digital especializada em diversos assuntos que não foram abordados durante sua formação: Finanças, Marketing, Direito, Produtividade, Investimento e dezenas de outros temas fundamentais para o sucesso da sua carreira e do seu consultório.

Todo médico
empreendedor
deve conhecer!



Métricas

Confira seus números nas suas redes sociais de forma simplificada e unificada em um só app, o Dr.On!

Dr.Talks® (Estréia em FEV/2023)

Nosso podcast focado em assuntos relevantes para a área médica. Traremos especialistas em diversas áreas que complementam a sua formação.

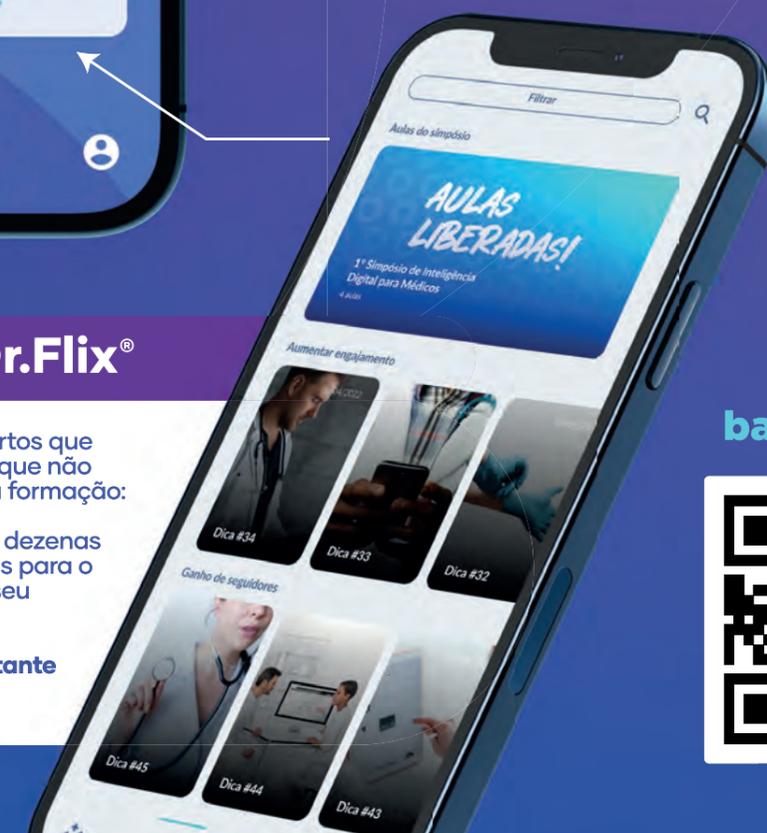
Aulas completas

Trazemos aulas completas que lançamos em eventos como simpósios e palestras.

Dr.Flix®

Nossa biblioteca de vídeos curtos que conta com diversos assuntos que não foram abordados durante sua formação: Finanças, Marketing, Direito, Produtividade, Investimento e dezenas de outros temas fundamentais para o sucesso da sua carreira e do seu consultório.

Essa biblioteca está em constante atualização!



baixe o app!



SAÚDE NAS NUVENS: COMO A CLOUD PODE BENEFICIAR INSTITUIÇÕES NO BRASIL

ARMAZENAMENTO E FLUXOS ATRAVÉS DA CLOUD COMPUTING JÁ SÃO REALIDADE E APARECEM COMO FUTURO PARA HOSPITAIS, CLÍNICAS E CENTROS DE DIAGNÓSTICO

O mundo da saúde mudou conforme as tecnologias avançaram. Da prescrição em papel ao armazenamento de dados em servidores, a evolução tem tido grande impacto das novas ferramentas. A mais recente delas, o armazenamento em nuvem, já é mais que o próximo passo: é uma realidade. Segundo a pesquisa *Healthcare Cloud Computing Market*, o investimento desse instrumento no mercado global da saúde poderá chegar a US\$ 67,7 bilhões até 2025, com um crescimento anual de 18,1%. Mas por quais motivos a cloud pode ser benéfica tanto para instituições quando para pacientes?

“A resposta está na facilidade, no menor custo e também na segurança que a nuvem oferece para as organizações. A cloud aparece como um braço forte para a saúde, permitindo economia de espaço físico e um ambiente mais fluido e seguro, além do acompanhamento de uma equipe especializada 24h mesmo à distância”, afirma Wilton Rondon Ribeiro Júnior, CEO da **Flowti**, uma das maiores empresas de gestão de TI para ambientes de missão crítica do Brasil.

Entre as principais vantagens estão a agilidade, a mobilidade e a segurança ofertadas. No primeiro ponto, a utilização do ambiente virtual possibilita uma maior rapidez tanto no armazenamento quanto no acesso ao histórico dos pacientes atendidos. Funções como o registro eletrônico dos pacientes, avaliações por internações passadas e o insight de dados registrados, utilizando a base de comparação, passam a ficar disponíveis mais facilmente e a qualquer momento.

Já em termos de mobilidade, o acesso remoto, através de uma série de dispositivos móveis como tablets, smartphones e até mesmo smartwatches, amplia a facilidade de consulta aos arquivos e acelera o acesso à informação.

Por fim, em relação à proteção dos dados, as grandes nuvens estão dentro dos mais rígidos padrões internacionais de segurança, em conformidade



Wilton Rondon
Ribeiro Júnior,
CEO da Flowti

com as leis de proteção de dados de praticamente todos os países, o que confere garantias extras com backups, criptografias, camadas de segurança e acessos seguros para evitar invasões.

Tais vantagens têm atraído os olhos das instituições brasileiras, que enxergam a transição para a cloud como um excelente investimento. Isso, inclusive, pode ser constatado por pesquisas recentes dentro do mercado da saúde.

De acordo com a pesquisa TIC Saúde 2022, 60% dos estabelecimentos de saúde que possuem um departamento ou área de tecnologia da informação também detêm o armazenamento de arquivos ou banco de dados em algum tipo de nuvem. Além disso, 41% destas mesmas organizações contam com a capacidade de processamento através da tecnologia.

A alternativa tem sido adotada através de empresas como a Flowti, homologada para atuar com as principais nuvens do mercado, e que auxiliam na contratação e também na transição do “on premises”. Isso é feito através do correto dimensionamento, do planejamento e da execução dentro das janelas de tempo estipuladas pelas instituições, trazendo flexibilidade, escalabilidade e modernidade ao ambiente de TI.

“Com uma equipe externa especializada conduzindo a migração, o monitoramento e a manutenção da cloud, o profissional de TI da própria instituição de saúde passa a ficar mais livre para cuidar dos desafios ‘core’ da empresa”, encerra Rondon.

Para mais informações, acesse:
<https://flowti.com.br>



SOMOS FLUENTES EM TECNOLOGIA

Provendo evolução, gestão, segurança e alta disponibilidade da infraestrutura de TI.

**+ DE 300 CLIENTES NO SEGMENTO
HEALTHCARE**

+ DE 500 CERTIFICAÇÕES NA EQUIPE

**+ DE 500 CLIENTES ATENDIDOS NA
AMÉRICA LATINA**

Na saúde, incidentes críticos podem significar perdas irreparáveis para o sistema e até pacientes.

A Flowti ajuda a construir ambientes de contingência para garantir que negócios não parem em momentos de desastres, como ataques cibernéticos.

Há mais de 25 anos contribuindo para a transformação digital na saúde, com um portfólio 360º em infraestrutura de TI:

- CLOUD
- CONTINUIDADE DE NEGÓCIOS
- GOVERNANÇA DE TI
- SEGURANÇA E PRIVACIDADE DE DADOS
- ATIVOS DE TI



FLOWTI

Tornando o mundo imparável
através da tecnologia

Acesse nosso site e saiba mais:
flowti.com.br

PLATAFORMA DE DADOS DE SAÚDE SUPLEMENTAR

FERRAMENTA LANÇADA PELA FUNCIONAL HEALTH TECH VISA AJUDAR A INDÚSTRIA FARMACÊUTICA EM SUA GESTÃO DE ACESSO



O setor da saúde é um dos mais engajados na transformação digital. E não é para menos: são mais de 49 milhões de brasileiros utilizando serviços de assistência médica privada e 160 milhões sendo atendidos pelo sistema público (SUS). Hoje, a indústria farmacêutica conta com pouquíssimos dados estratégicos, especialmente sobre como se comporta a jornada do paciente, a partir do momento que inicia um atendimento em um hospital ou clínica.

Muitos atores do segmento agem de forma individualizada, mas todos têm um objetivo comum: prover bom atendimento de saúde aos pacientes para que o equilíbrio do ecossistema aconteça. “É neste momento, que nós temos um papel importante! Estamos conectados com praticamente todas as pontas do ecossistema, e isso gera insights valiosos para todo o segmento”, diz Cristiane Giordano, CEO da Funcional Health Tech.

A **Funcional Health Tech**, que há 23 anos fornece soluções de tecnologia para mais de 350 clientes no Brasil, aliando transformação digital e data analytics para conectar os principais atores de saúde, acaba de lançar uma plataforma chamada Pharma Analytics. A solução apresenta informações de forma estruturada e confiável, com dados de vida real de mais de 7 milhões de usuários da saúde suplementar no Brasil, ou seja, 14% dos usuários de planos de saúde, gerando alta representatividade com um elevado intervalo de confiança.

A ferramenta traz grande valor para a indústria, suportando as estratégias de marketing e acesso. Com ela, fica claro o potencial de mercado, padrões atuais de procedimentos e tratamentos, bem como o custo de tudo isso para o sistema como um todo. As informações são extremamente qualificadas, tornando-se poderosas aliadas das áreas de negócios das indústrias.

Além de tudo isso, como acontece em todas as outras soluções do portfólio Funcional, não se trata de um produto de prateleira. O grande di-



Cristiane Giordano,
CEO da Funcional
Health Tech

ferencial da empresa desde a sua fundação é a grande capacidade de customização dos produtos, fazendo com que cada cliente possa receber um serviço individualizado.

PROTEÇÃO DE DADOS EM SAÚDE

O desafio de tomar decisões baseadas em dados é ainda maior para esse setor. “Além de nós, clínicas, hospitais e farmácias precisam proteger informações sensíveis não só por questões éticas, mas também para garantir o enquadramento à LGPD”, acrescenta Cristiane.

O Pharma Analytics considera um rigoroso processo de tratamento de informações, como anonimização, criptografia e segurança, garantindo o mais alto padrão de cumprimento à LGPD. A Funcional, em 2022, foi novamente certificada pela Bureau Veritas e trabalha dentro dos padrões estabelecidos por SOC2 e 3. Trata-se de uma ferramenta que pode ser amplamente utilizada pelos diversos players deste mercado, com a garantia de que seus dados serão preservados e que o objetivo final sempre será facilitar a jornada do paciente e promover a sustentabilidade do ecossistema de saúde.

Para mais informações, acesse:
www.funcionalhealthtech.com.br

funcional

health tech

Tecnologia e dados
em saúde que transformam vidas



Escaneie o QR Code
com a câmera do seu
celular para acessar
nosso site.

Mais de 350 empresas
utilizam nossos produtos

- Programa de Adesão (PBM)
- Patient Support Program (PSP)
- Pharma Analytics
- Health Analytics & Consultoria Atuarial
- Programa de Início de Tratamento

Com mais de 20 anos de atuação, somos um
dos maiores ecossistemas de saúde do Brasil





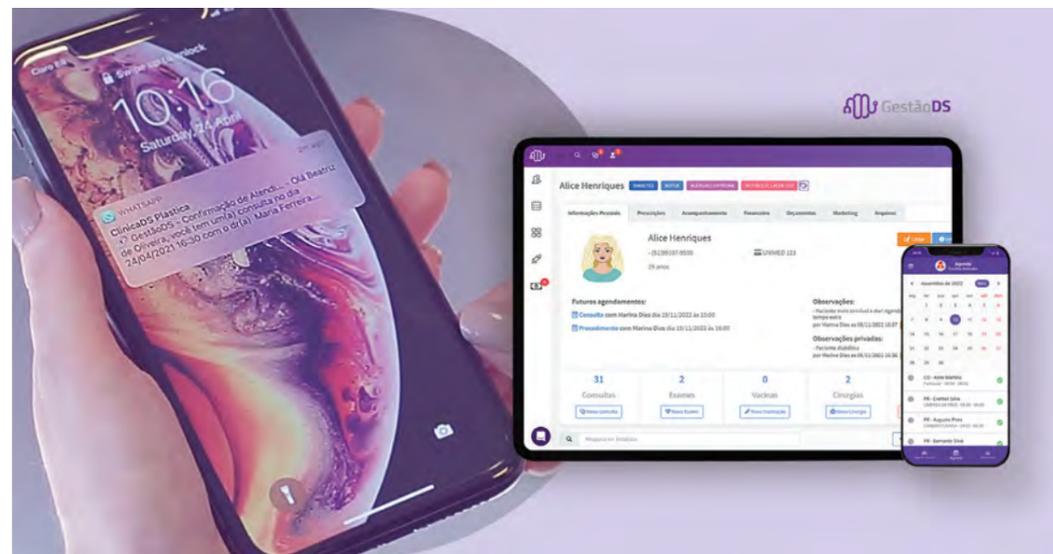
Marcelo Stangherlin,
CEO da GestãoDS

SOFTWARE MÉDICO DE GESTÃO DE CLÍNICAS E FIDELIZAÇÃO DE PACIENTES

ALÉM DE ABRANGER A ÁREA ADMINISTRATIVA E FINANCEIRA, PLATAFORMA DA GESTÃO DS INCLUI MÚLTIPLAS FERRAMENTAS CAPAZES DE OTIMIZAR A ROTINA DO NEGÓCIO

Pouco importa a situação. Seja um consultório recém-montado, seja um plano de modernização ou a expansão de uma clínica para agregar mais profissionais e melhorar os serviços para os pacientes. Entre os muitos detalhes que precisam ser levados em conta, um em especial precisa de atenção redobrada: o software médico a ser usado. É ele quem vai fazer a maior parte do “trabalho invisível”, porém essencial para garantir alguns dos pontos mais importantes do negócio.

Uma solução completa de gerenciamento para clínicas e consultórios, formatada especificamente para as demandas de negócios na área de saúde. Esse é só o ponto de partida do software **GestãoDS**. Além de abranger a área administra-



tiva e financeira, a plataforma inclui múltiplas ferramentas capazes de otimizar a rotina do negócio, automatizar a marcação e a confirmação de consultas, organizar a agenda dos médicos e possibilitar a criação de prontuários eletrônicos customizáveis de acordo com as necessidades de cada profissional.

Entre as muitas outras funcionalidades essenciais na rotina médica abrangidas pela plataforma, está a área do sistema dedicada à telemedicina, planejada e estruturada com o intuito de simplificar atendimentos remotos respeitando todos os parâmetros de segurança e privacidade exigidos atualmente pela Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

Para atender de forma integral a todas as necessidades de uma clínica que pretende oferecer atendimento diferenciado e exclusivo, o sistema também conta com ferramentas específicas para a gestão de relacionamento com pacientes. Com a ajuda delas, trabalhar a fidelização é uma tarefa simples que pode ser implementada em poucos passos e adotada de forma rotineira. A partir das várias possibilidades do sistema, também é possível melhorar a captação de clientes e mapear novos procedimentos capazes de potencializar o faturamento.

Por cultivar essa visão holística dos negócios de saúde, o GestãoDS vai muito além de uma simples solução tecnológica para informatização de consultórios. O software funciona como um verdadeiro ecossistema, baseado na constante observação do mercado e das necessidades peculiares dos médicos e dos seus negócios. Por isso, mais do que agilizar rotinas, a plataforma tem como maior objetivo fazer com que os profissionais consigam oferecer um padrão ouro de atendimento aos seus pacientes.

Marcelo Stangherlin, CEO da GestãoDS, explica que a ideia é apoiar e impulsionar o crescimento das instituições de saúde, além de investir na educação de pacientes. “Nossa solução sempre teve como ponto forte o fato de ser uma ferramenta que facilita a educação e amplia o conhecimento dos pacientes, tudo de forma automatizada. Esse encorajamento à conscientização tem proporcionado resultados excepcionais aos nossos clientes”, destaca.

Não à toa, um conselho repetido incansavelmente aos colegas médicos pelo cirurgião plástico e cofundador do GestãoDS, David Sena, virou lema da empresa: “Na dúvida, cresça”. No universo empresarial, essa mentalidade pode até parecer usual, mas, como a educação empreendedora passa longe da formação médica no Brasil, mostrar como alavancar negócios e potencializar ganhos é um dos grandes trunfos da plataforma, criada para funcionar como uma solução em 360°.

Para mais informações, acesse:
www.gestaods.com.br

Humanize o relacionamento com o seu paciente em alguns cliques!

Organize a gestão da sua clínica, otimize suas tarefas e deixe seu atendimento mais humanizado com o software da GestãoDS.

Evolua a gestão do seu negócio e desenvolva estratégias de fidelização e relacionamento com os seus pacientes.

O sistema conta com diversas funcionalidades

Conheça algumas delas:

Agendamento on-line

Visualização da agenda e marcação de consulta pelo seu paciente de onde ele estiver.

Prontuário eletrônico personalizado

Praticidade, facilidade e segurança no armazenamento de informações dos seus pacientes e conforme as demandas da sua especialidade.

A GestãoDS é o software médico escolhido por mais de 3.000 clínicas em todo o Brasil.

Marketing médico

Envie fluxos de conteúdo pré e pós-atendimento para o seu paciente, por meio de e-mail ou WhatsApp.

Gestão financeira

Automatização no fluxo de caixa, folha de pagamento e estoque. Além da disponibilidade de planilhas e gráficos. Otimização confirmada!

Além de funcionalidades para áreas específicas da medicina, como:

Comparador de imagens para dermatologistas e cirurgiões plásticos

Possibilidade de fazer comparações lado a lado, antes e depois, além de marcações nas imagens, assim deixando o seu atendimento mais visual e de fácil entendimento do paciente.

Pré-natal personalizado para ginecologistas e obstetras

Acompanhamento detalhado das gestantes, com acesso ao histórico médico referente a idade gestacional e data prevista do parto.



Acompanhamento oftalmológico

Evolução detalhada do paciente, acesso a exame de acuidade visual e prescrição do uso de óculos.

Curva de crescimento para médicos pediatras

Controle da taxa de crescimento da criança e dados que irão auxiliar na descoberta precoce de desnutrição ou sobrepeso.

Nossos números:

2.933.611 · Atendimentos
2.524.534 · Pacientes
4.001.127 · Agendamentos

Cuidamos da sua clínica e dos seus dados: migramos suas informações do seu antigo sistema de acordo com a LGPD. Proteção para você e para o seu paciente!

Contamos com um atendimento personalizado, suporte rápido e ágil, com tempo de espera de 30 segundos. Além disso, você terá acesso a um portal de treinamentos completo para utilizar o seu GestãoDS da melhor forma.

Conheça o sistema que irá mudar o seu dia a dia!

GestãoDS

Escaneie e aproveite a oferta exclusiva!



METODOLOGIA INOVADORA E TECNOLOGIA DE PONTA NO ENSINO MÉDICO

INVESTINDO NA EXCELÊNCIA DOS ESTUDOS DA SAÚDE, IBCMED CRESCE NO MODELO HÍBRIDO, UNINDO O DIGITAL COM AULAS PRÁTICAS PRESENCIAIS

A pandemia de Covid-19 trouxe imensas dificuldades para os médicos, que já tinham jornadas pesadas. Como estimular o início ou continuidade dos estudos na área da Saúde em meio a esse cenário? De acordo com o diretor-presidente do **IBCMED**, Fabiano Karolyi, a instituição fundada por ele e Israel Dutra (atual CTO - "Chief Technology Officer" da empresa) em 2015 precisou se adaptar e flexibilizar o acesso às aulas para manter a motivação dos alunos. "Em 2020, readequamos todo o material didático e migramos para as plataformas digitais. Nosso corpo docente, renomado e experiente, também desenvolveu novas metodologias de ensino", destaca.

PÓS-GRADUAÇÃO PARA MÉDICOS

Os cursos do IBCMED contribuem para elevar o nível de ensino e aprendizagem do médico brasileiro, pois garantem uma especialização qualificada e reconhecida pelo Ministério da Educação (MEC). Além disso, o investimento tem um retorno rápido e os profissionais podem ganhar até 53,7% a mais.



CENÁRIO NACIONAL

Segundo o Conselho Federal de Medicina (CFM), atualmente são mais de 564 mil profissionais médicos ativos no país. Tal número dobrou em 20 anos. Entretanto, a "Demografia Médica no Brasil" (de 2023), lançada em parceria entre CFM e FMUSP, aponta que ainda existe uma defasagem entre a demanda e a procura pela residência. Neste cenário, surge o IBCMED, que oferece 16 cursos de pós-graduação lato sensu em modelo híbrido. A plataforma digital desenvolvida pela empresa ficou tão sofisticada que acabou chamando a atenção do mercado brasileiro.



EXPANSÃO

Em 2021, o IBCMED passou a fazer parte do Ecossistema Ânima, a partir da integração com a sua vertical de educação médica, a Inspirali. Hoje, a atuação se expande a 14 instituições localizadas em capitais e importantes centros de desenvolvimento do país. "Com essa incorporação, o IBCMED foi ampliado, utilizando a estrutura e mantendo a sinergia com as Instituições de Ensino Superior (IES) do Grupo", enaltece.

HANDS-ON

"Algumas dessas instituições possuem Centros Integrados de Saúde (CIS) com atendimento médico à comunidade, o que oportuniza o aprendizado 'hands-on', no qual, juntamente com os preceptores, o aluno amplia suas experiências e ainda qualifica-se com uma pós-graduação", avalia.

QUALIDADE RECONHECIDA E AMPLIAÇÃO CONTINUADA

Em agosto de 2022, pelo 3º ano consecutivo, o IBCMED foi certificado pela GPTW (Great Place to Work) como um ótimo lugar para trabalhar. Atualmente, conta com 121 funcionários próprios. No final de novembro, adquiriu a MedPós, com expertise em especialização na área da dermatologia. A aquisição dá suporte à continuidade do seu plano de crescimento.

Para mais informações, acesse: <https://ibcmcd.com>

PÓS-GRADUAÇÃO IBCMED

A DIFERENÇA NA
CARREIRA MÉDICA



Fotos reais das
aulas práticas.

0800.878.5050

Acesse ibcmед.com e saiba mais!

QUALIDADE | INOVAÇÃO | EXCELÊNCIA

 **IBCMED**
PÓS-GRADUAÇÃO MÉDICA

 **inspirali**
A FORMAÇÃO MÉDICA DO SEU TEMPO.



TECNOLOGIA REVOLUCIONA A GESTÃO FINANCEIRA HOSPITALAR

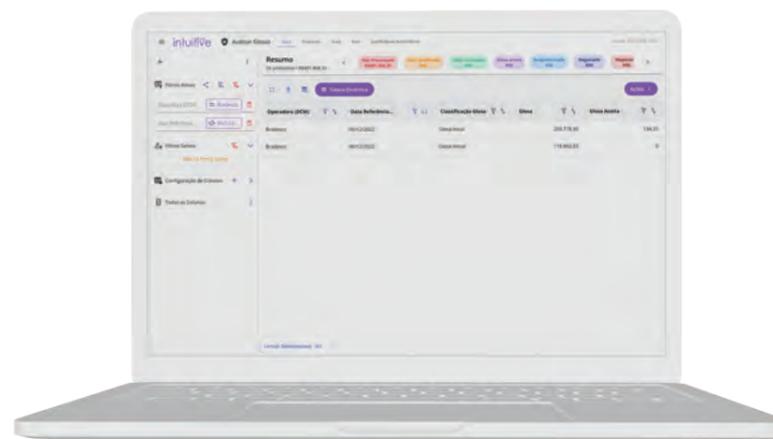
SOLUÇÃO DA INTUITIVE CARE AJUDA HOSPITAIS A RECUPERAREM MAIS DE R\$ 400 MILHÕES POR ANO EM RECEITA

Não é novidade que a gestão financeira hospitalar é muito complexa. A cada atendimento assistencial, a instituição precisa registrar todos os materiais e medicamentos utilizados pelo paciente e enviar o faturamento para a operadora de plano de saúde. Diante disso, o departamento financeiro precisa se adaptar aos processos de cada convênio para receber. E, na maioria dos casos, essa ação é manual. É aí que entra a **Intuitive Care**, empresa especializada na automação desses processos do ciclo financeiro hospitalar, que adapta esses fluxos e permite a transação de pagamentos entre os prestadores de serviços e as fontes pagadoras de forma muito mais ágil e eficiente.

O sistema desenvolvido pela Intuitive Care atua no intercâmbio de dados dos prestadores de saúde e das operadoras de planos de saúde, permitindo automatizar os fluxos de faturamento, desbloquear receitas represadas, recuperar glosas, diminuir o prazo médio de recebimento e reduzir custos. Os benefícios do sistema são inúmeros, visto que o software mitiga processos manuais e a ineficiência administrativa. Além disso, a solução garante que o hospital tenha uma gestão mais assertiva sobre o controle das transações, evitando perdas de receitas referentes aos serviços executados.

“O desafio da interoperabilidade no setor da saúde ainda é enorme, e a nossa tecnologia vem para resolver os gargalos dessa carência de interoperabilidade entre os sistemas dos prestadores e suas fontes pagadoras. A tecnologia funciona como um tradutor simultâneo de dados e processos para que as partes envolvidas se entendam”, afirma Paulo Leite, Diretor Geral da Intuitive Care.

No último ano, a empresa ajudou mais de 135 instituições de saúde a recuperarem mais de R\$ 400 milhões. “Seguimos com toda a energia para transformar o ciclo financeiro da saúde”, destaca o executivo. Em 2022, a Intuitive Care contou com



Paulo Leite,
Diretor Geral da
Intuitive Care

a entrada de alguns grandes grupos hospitalares, como o Hospital Sírio-Libanês e Grupo Kora. “Além disso, a empresa passou por uma importante rodada de investimento seed liderada pela Vox Capital, e por isso foi possível realizar a aquisição de uma das principais empresas concorrentes, a PowerTiss”, destaca o executivo.

Com apenas 5 anos de história, a empresa já transita dados de 12% de todos os pagamentos de convênios do país e conecta o HIS - Hospital Information System a mais de 200 portais de operadoras de planos de saúde. Desde 2017, a empresa já contribuiu para a recuperação de mais de R\$ 1.6 bilhão em receitas. Com o valor recuperado, os centros de saúde conseguem reinvestir o capital e melhorar a própria operação, adquirindo mais tecnologias e equipamentos, contribuindo para todo o ecossistema e melhorando o atendimento aos pacientes.

“Por meio das nossas tecnologias, conseguimos conectar fluxos de dados entre hospitais e operadoras de planos de saúde através da automatização, que facilita não só o acesso aos dados do ciclo financeiro, mas também otimiza equipes, agiliza pagamentos e diminui perdas de receita”, conclui Leite.

Para mais informações, acesse:
www.intuitivecare.com

Há cinco anos revolucionando o setor financeiro das instituições de saúde.

Nossas tecnologias conectam e automatizam fluxos de dados entre hospitais e operadoras de planos de saúde, facilitando o acesso aos dados do ciclo financeiro, otimizando equipes, agilizando pagamentos e diminuindo perdas de receita.



Integramos em mais de **200 convênios** e ajudamos instituições de saúde a recuperarem mais de **R\$ 400 milhões em 2022.**

Descubra como automatizar o ciclo financeiro da sua instituição



Módulo Validação Prévia

- APIs de verificação de elegibilidade e solicitação de senhas de autorização para uso pré e pós atendimento

Módulo Faturamento

- envio do faturamento aos portais dos convênios
- registro dos protocolos de retorno no seu HIS/ERP
- geração de notas fiscais



Módulo Recebimento

- conciliação de recebimentos dos pagamentos dos convênios dentro do seu HIS/ERP

Módulo 1º Recurso

- coleta e preparação dos dados de glosa inicial
- envio do recurso de glosa diretamente aos portais das operadoras
- envio de anexos aos portais das operadoras



Módulo 2º Recurso

- coleta e preparação dos dados de glosa mantida e envio do recurso de glosa diretamente aos portais das operadoras, com anexos

Intuitive Care. Eficiência financeira na saúde.

SAÚDE DIGITAL INTEGRADA

COM NOVO CONCEITO DE TELESSAÚDE E CONECTIVIDADE, L2D SAÚDE DIGITAL INVESTE EM INTEGRAÇÃO ENTRE TECNOLOGIA, PROCESSAMENTO DIGITAL E INTERAÇÃO COM PROFISSIONAIS

Reconhecida como uma das empresas mais experientes no mercado de saúde digital, a **L2D Saúde Digital** tem apostado em um novo conceito de telessaúde e conectividade, buscando ferramentas tecnológicas que melhoram a vida das pessoas e ajudam instituições hospitalares e sistemas de saúde a se tornarem mais eficientes.

Presente em 13 estados e mais de 130 municípios em todo Brasil, a empresa vem investindo no conceito de Saúde Digital Integrada, permitindo uma gestão mais simples e eficiente no atendimento de pacientes e usuários do sistema. Para isso, a L2D conta com uma infraestrutura de vanguarda e uma cadeia de serviços próprios, que vão desde o desenvolvimento de software até a integração da plataforma, passando por treinamentos, equipe multidisciplinar e central de suporte 24h.

De acordo com Luiz Fernando Donke, fundador da L2D, a ideia é potencializar e ampliar a integração entre tecnologia, processamento digital e interação com profissionais especializados e altamente capacitados em suas áreas de especialidade. “O mercado de saúde aprendeu que pode se beneficiar positivamente com a inserção de tecnologias. Com isso, percebemos a necessidade de criar novos segmentos dentro da telessaúde e estamos investin-

do mais em desenvolvimento, integração, suporte, monitoramento, gestão e segurança digital”, explica o executivo especialista em saúde digital, administração hospitalar e sistemas de saúde.

Donke ressalta que a regulamentação da telessaúde impulsionou o mercado com a criação de novos modelos assistenciais, em formato híbrido. “Em 2022, tivemos um crescimento superior a 200% em números operacionais e faturamento. Iniciamos nossas atividades internacionais, compramos empresas de tecnologia com serviços relacionados, estamos investindo em desenvolvimento e novas linhas inteligentes de cuidado”, revela.

MONITORAMENTO E INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Além da integração dos sistemas, o executivo vê no monitoramento em larga escala de pacientes crônicos uma grande tendência para o futuro, além do estímulo à prevenção e ao bem-estar. “Isso minimiza gastos no SUS e na saúde suplementar e promove a prevenção e o controle precoce de doenças com alto poder de cronicidade e incapacitação (como diabetes, hipertensão, depressão e AVC). Tudo isso pode ser realizado por sistemas eletrônicos acessados remotamente, somados ao

poder da Inteligência Artificial realizando análises em tempo real e gerando avisos quando algo sai fora da normalidade”, ressalta.

É justamente nesse cenário que a IA ganha destaque. Segundo o executivo, as tecnologias estão se desenvolvendo de uma maneira rápida e massiva, tornando-se mais baratas a cada dia. Isso requer que gestores e líderes estejam abertos a novos processos e formas de execução diferentes daquilo que já vêm fazendo há algum tempo. “Isso valida a Lei de Moore, segundo a qual o poder de processamento dobra a cada dois anos, mantendo-se o custo ou até mesmo diminuindo. Assim, gestores da saúde devem estar aptos a sair de sua zona de conforto e a promover e estimular mudanças em suas empresas. Não há espaço para o conservadorismo nessa área”, conclui.

Para mais informações, acesse: www.l2d.com.br

Luiz Fernando Donke,
fundador da L2D

A L2D Saúde Digital é reconhecida como uma das empresas mais experientes no mercado de saúde digital, oferecendo serviços de Telessaúde em todo território nacional e parcerias em projetos internacionais. Desenvolvemos um novo conceito de conectividade e gerenciamento em telemedicina, buscando incansavelmente ferramentas tecnológicas que melhoram a vida das pessoas.



Desde 2016 oferecendo um novo conceito de saúde digital.

Infraestrutura

- Desenvolvimento de software;
- Implantação e integração da plataforma;
- Central de suporte 24 horas;
- Treinamento dos profissionais médicos e multidisciplinar.
- Modelo de Telessaúde, ganhador do prêmio INOVA CIDADE.



Teleinterconsulta

Com nossa plataforma é possível realizar serviços de apoio diagnóstico e segunda opinião especializada para tomada de decisão e conduta clínica para cada paciente.



Teleconsulta

Atuamos em hospitais, UPAs e UBSs, clínicas, empresas, escolas, faculdades, presídios, prefeituras e em demais verticais de atendimento. Em nosso aplicativo, ficou mais fácil de agendar consultas online de qualquer lugar que o paciente esteja.



Telediagnóstico

Nossas soluções em Telediagnóstico, entregam laudos com mais eficiência e agilidade. Entre elas temos: Tele-imagens, Tele-ECG, Telemapa, Teleholter, Teleretinoscopia, Teledermatoscopia, Tele-EEG, Tele-espirometria, Soluções em cases / maletas e Cabines de teleatendimento.



Gerenciamento de doenças crônicas

Através das soluções de telessaúde, criamos programas com o objetivo de melhorar a saúde das pessoas, controlando fatores de riscos das doenças crônicas, conscientizando, prevenindo e controlando, alinhado com o PREVINE BRASIL.



Software

NEX SAÚDE é a plataforma de telemedicina desenvolvida pela L2D. Nela é possível realizar interconsultas e atendimento médico remoto com rapidez, segurança e privacidade.

CONSOLIDADA NO SETOR DE DIAGNÓSTICOS, MEDCLOUD SE PREPARA PARA EXPANSÃO

HÁ MAIS DE 10 ANOS TRANSFORMANDO O MERCADO DE TECNOLOGIA ALIADA À SAÚDE, A EMPRESA SE PREPARA PARA MAIS UM GRANDE PASSO EM SUA HISTÓRIA

Manter-se atualizado é uma exigência do mercado atual. Em uma realidade na qual novas soluções e aprimoramentos surgem todos os dias, ter a inovação no DNA é um diferencial para as empresas. Buscando preencher uma lacuna no mercado, a Medcloud nasceu para apresentar esse diferencial frente a organizações que se baseavam em um modelo de negócios e em uma tecnologia que começavam a ficar no passado.

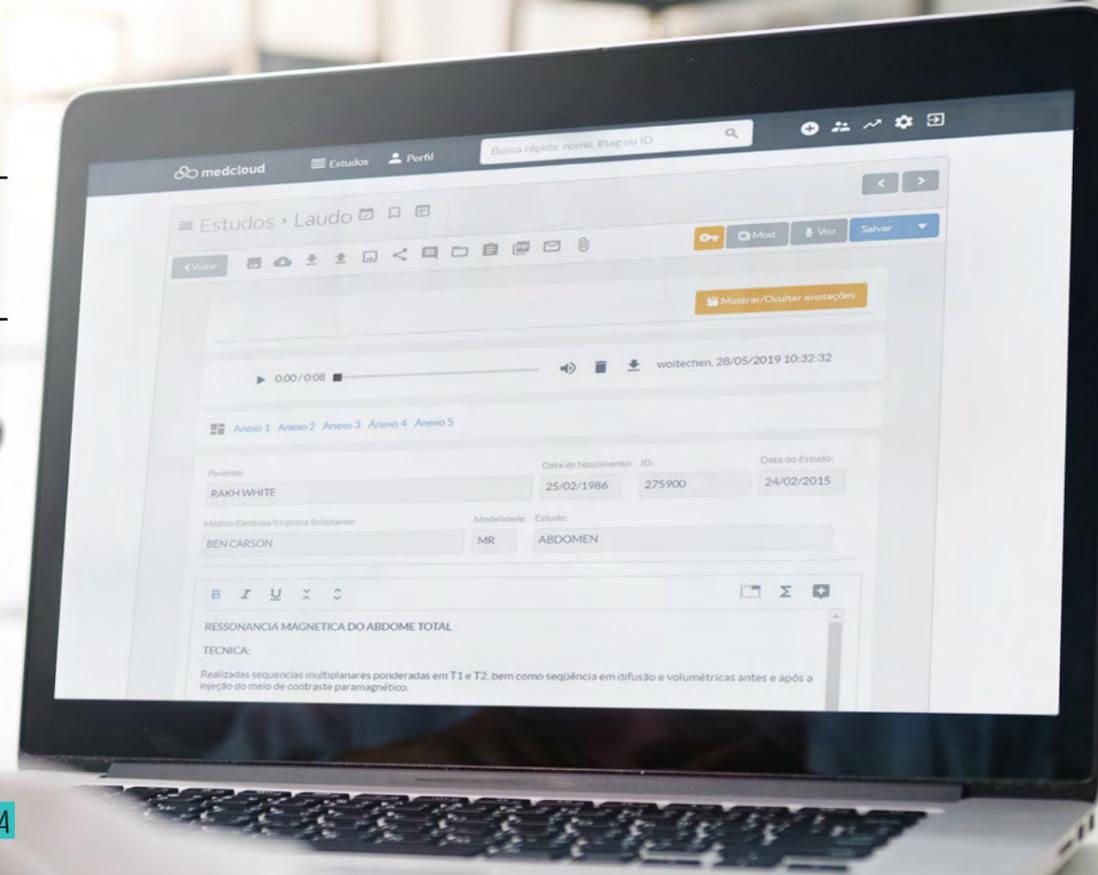
Muito antes da pandemia de Covid-19 obrigar o mundo a adotar o modelo remoto de trabalho, a empresa já flexibilizava o trabalho de radiologistas, disponibilizando uma plataforma que proporciona ao profissional serviços de laudo, com toda a segurança, para qualquer lugar do mundo.

Atualmente, a Medcloud oferece sistemas de PACS e RIS 100% em nuvem pensados para a integração e a automatização de processos não apenas para os profissionais autônomos, mas para clínicas, hospitais e centros de imagem. Voltada para todo o público que trabalha na área de radiologia e em outras modalidades de diagnósticos, a organização aposta na construção de ferramentas simples, in-

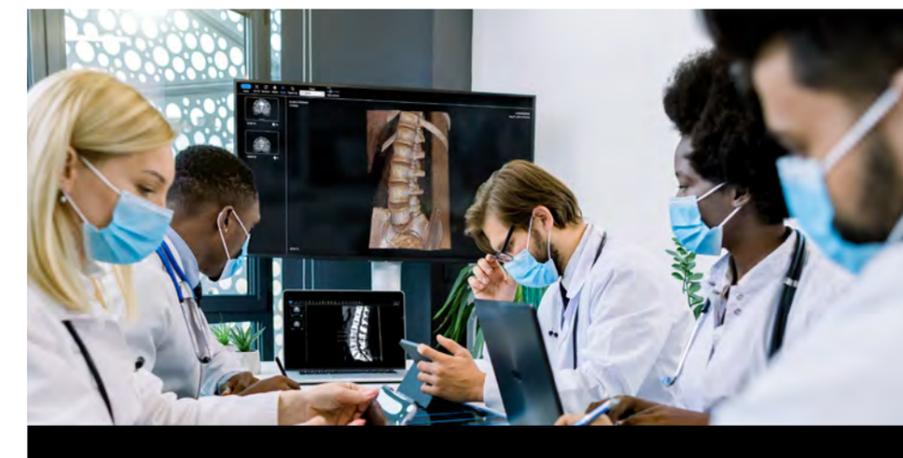
tuitivas e acessíveis para transformar o diagnóstico de milhares de pacientes em toda a América Latina.

A integração das soluções da **Medcloud** se propõe a englobar o fluxo dessas unidades de saúde desde o momento em que o paciente agenda um exame, passando por todas as etapas de realização, laudo, faturamento e pagamentos, até o compartilhamento dos resultados com o próprio paciente e com os médicos solicitantes.

Atualmente, o PACS, um dos principais produtos da Medcloud, dispõe de ferramentas que são responsáveis pelo fluxo operacional da realização de exames de imagem. Ou seja, armazenamento



Dimas Francisco
Silva Jr., CEO da
Medcloud



seguro em conformidade com as leis da área, com visualização e processamento avançado de imagens médicas, editor de laudos online com todas as funcionalidades necessárias para a função, e, por fim, compartilhamento via web e aplicativo para dispositivos móveis com pacientes e solicitantes.

Em complemento, o RIS veio para oferecer uma solução tão intuitiva quanto as demandas administrativas dos clientes e players da radiologia. Com funções como módulo de agenda, financeiro e faturamento, a plataforma ainda cuida do relacionamento dos clientes com seus pacientes, fornecedores e convênios.

EXPANSÃO

Para 2023, a Medcloud se prepara para expandir seus negócios e oferecer soluções que atendam um público ainda maior na área de saúde.

“Desde a sua concepção, a Medcloud sempre teve o paciente como ponto focal. Por outro lado, com o entendimento de que podemos oferecer muito mais valor à jornada do paciente do que apenas um apoio na fase de diagnósticos, trazemos agora ao mercado um modelo inédito de gestão. Com o novo produto que está prestes a ser lançado, a empresa passa de uma plataforma de radiologia baseada na nuvem para uma plataforma de saúde digital baseada na nuvem. Iremos resolver demandas antes inimagináveis de radiologistas, pacientes e médicos, em um setor onde as integrações entre sistemas são complexas e muitas vezes inviáveis. Esse novo ecossistema de saúde digital criado pela Medcloud proporcionará diversas opções para que profissionais de saúde possam oferecer serviços e atendimentos ainda mais ricos aos seus pacientes”, conclui Dimas Francisco Silva Jr., CEO da Medcloud.

Para mais informações, acesse:
<https://medcloud.link>



medcloud

A plataforma de saúde digital mais conectada da América Latina

Um novo ecossistema de saúde para um novo modelo de atenção ao paciente - 100% integrado.

Conheça a Medcloud, uma plataforma em nuvem que permite a integração de equipes médicas multidisciplinares em toda a jornada do paciente: do agendamento à evolução pós diagnóstico.

- **Gestão Clínica e Operacional**
- **Prontuário Eletrônico**
- **Telemedicina**
- **Gestão de Exames**
- **Telerradiologia e Radiologia Digital**
- **Acompanhamento Digital do Paciente**



SOLUÇÕES DE ALTA TECNOLOGIA PARA A CARDIOLOGIA

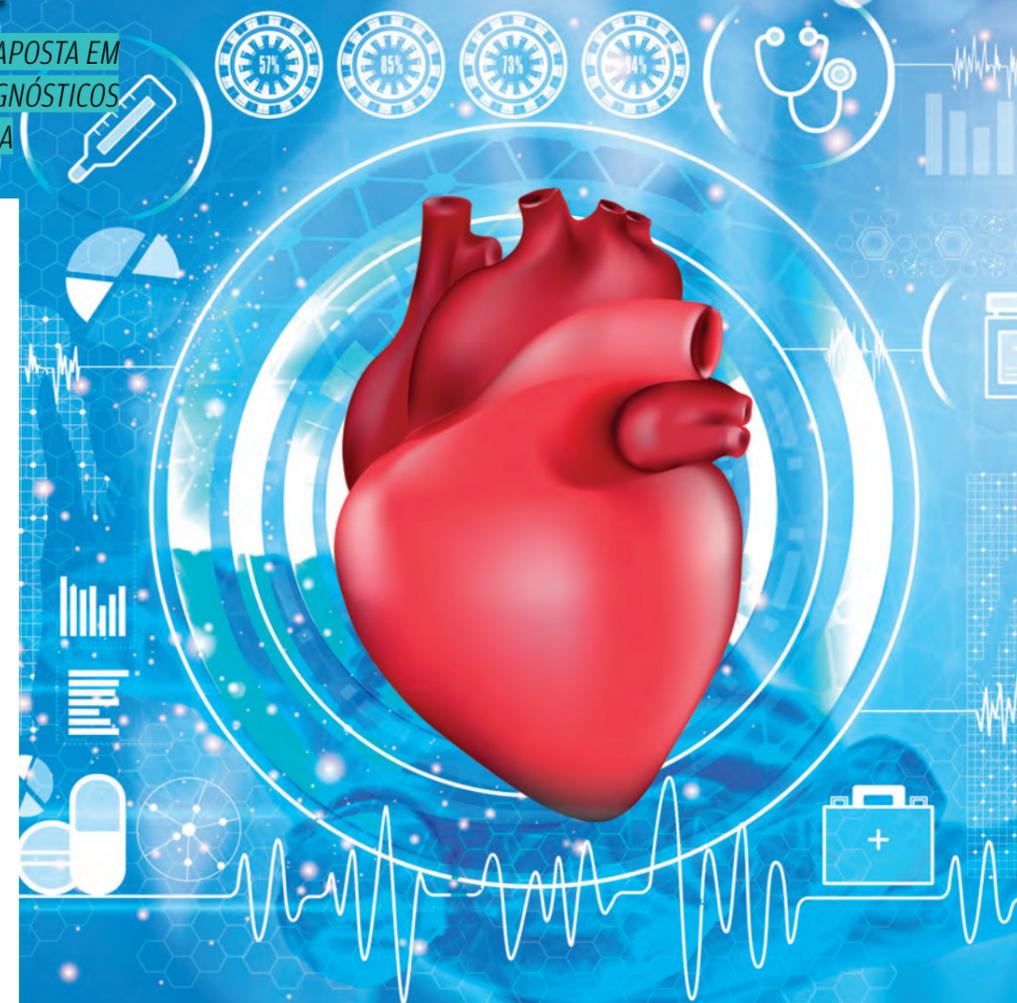
MOVIDA PELA CONSTANTE EVOLUÇÃO, A MICROMED APOSTA EM TECNOLOGIAS QUE FACILITAM A REALIZAÇÃO DE DIAGNÓSTICOS PRECISOS DENTRO DO ECOSISTEMA DE CARDIOLOGIA

Com a missão de dar acesso à saúde de qualidade através da tecnologia, a **Micromed** se destaca por oferecer soluções de alta tecnologia para a área da saúde. Direcionada aos propósitos da inovação e da eficiência, a marca se consolida no mercado brasileiro e busca alçar voos no comércio exterior.

A jornada da companhia teve início em 1993 e, ao longo desses 30 anos, a marca direcionou seus empenhos para a área de tecnologia em saúde. O ponto de virada aconteceu em 2011 com a Telemedicina Micromed. Criada pelo time de inovação da empresa, a solução permite que exames sejam laudados em qualquer lugar e garante uma excelente gestão médica.

Mas essa não foi a única tecnologia que transformou a trajetória da Micromed: outras soluções foram desenvolvidas e novas parcerias foram firmadas, como a importante aliança com a marca japonesa OMRON Healthcare Co.

“A Micromed é movida por evolução. O investimento constante em novas soluções evidencia nosso compromisso e o foco em oferecer as mais avançadas tecnologias ao mercado de saúde”, explica Odelio Arouca, CEO da empresa.



Odelio Arouca,
CEO da Micromed

O mais novo lançamento da companhia, em parceria com a OMRON Healthcare, é o Kardia 6L, primeiro eletrocardiógrafo de bolso do país. O produto possibilita a gravação do ritmo cardíaco em 30 segundos e registra o traçado eletrocardiográfico de 6 derivações com alta precisão. É capaz de identificar eventos importantes como a fibrilação atrial, operando com um aplicativo e uma plataforma médica desenvolvidos pela própria empresa. São tecnologias que prometem revolucionar o cenário da cardiologia ao oferecer monitoramento remoto dos pacientes.

“Em termos de inovação, temos projetos em estágio avançado com inteligência artificial para ECG e aplicativos para a coleta de sinais vitais e comunicação médico-paciente”, destaca Arouca.

Além dessas inovações, a Micromed também iniciou ações voltadas ao mercado exterior por meio da estruturação da área de COMEX. Recentemente, a empresa adquiriu a Beliva, tecnologia que permite o controle da pressão arterial dos pacientes através da plataforma teleMRPA, referência no diagnóstico de hipertensão.

“Quando falamos em transformação digital, não podemos esquecer de seus principais beneficiários: os pacientes. Na Micromed, entendemos que a jornada do paciente é muito importante em tudo que realizamos. As soluções precisam entregar diferenciais em todas as etapas do ecossistema da saúde e conectar cada vez mais médicos a pacientes, para que os diagnósticos sejam mais rápidos e assertivos”, conclui o executivo.

TEMPO REAL

Médicos e pacientes precisam de dados e análises em tempo real para fazer diagnósticos mais precisos. Para atender essa necessidade, a Micromed se dedica a oferecer tecnologias que possibilitem o máximo de segurança, praticidade e produtividade dentro de um projeto de cardiologia, desde o atendimento médico até a gestão das instituições de saúde.

Entre as tecnologias mais recentes, destaca-se o Micro-Holter Micromed, o menor gravador de Holter do Brasil, que acompanha os batimentos cardíacos dos pacientes até mesmo embaixo d'água.

Para mais informações, acesse:
<https://micromed.health>

Transformando a saúde através da Inovação

Pioneira em tecnologias avançadas para cardiologia, a **Micromed** possui **o portfólio mais completo** da categoria. Por meio de inovações e serviços personalizados, garante máxima eficiência e qualidade desde o atendimento médico até a gestão de grandes instituições de saúde, oferecendo soluções para:

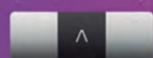
- ✓ Eletrocardiografia digital
- ✓ Monitoramento por Holter, MAPA e MRPA
- ✓ Teste Ergométrico
- ✓ Teste de Esforço Cardiopulmonar
- ✓ Telemedicina
- ✓ Monitoramento Remoto de Pacientes
- ✓ Integração com sistemas hospitalares via DICOM

Conheça as mais recentes novidades Micromed!



Micro Holter Micromed

O menor e mais moderno gravador de Holter do mercado



Kardia 6L

O primeiro ECG de bolso do Brasil



Antecipando Tecnologias

Inovações que garantem segurança, praticidade e produtividade em todas as etapas de um projeto de cardiologia.



Telecardiologia e Plataformas Digitais



Dispositivos e acessórios para diagnósticos cardíacos



Clínicas e Hospitais



Monitoramento cardíaco domiciliar



Residências



Monitoramento residencial de pressão arterial



Acesse nosso site através do QR Code e **conheça melhor nossas soluções!**

micromed.health

Conectando saúde a milhares de corações

FUTURO: ECOSSISTEMA DIGITAL CONECTA A SAÚDE DE PONTA A PONTA

COM SOLUÇÕES MV, INSTITUIÇÕES AVANÇAM NA INOVAÇÃO E CONTRIBUEM COM A TRANSFORMAÇÃO DA SAÚDE

A tecnologia se tornou primordial no cuidado com a saúde, seja em pequenas clínicas, seja em grandes hospitais, impulsionando o crescimento da adoção de sistemas eletrônicos por parte das instituições do setor. Segundo os dados do TIC Saúde 2022, do Comitê Gestor da Internet no Brasil (CGI.br), o percentual de médicos que usam meios digitais para registrar o histórico e as anotações clínicas do paciente subiu de 62% em 2019 para 85% em 2022.

Pautada pelo futuro, a MV se consolidou no mercado com tecnologias que auxiliam na rotina da saúde. Atenta às tendências, a companhia investe anualmente R\$ 60 milhões em pesquisa para desenvolver softwares que atendem todo o ecossistema do setor.

Entre as soluções da empresa, destacam-se o SOUL MV, sistema de gestão hospitalar mais utilizado no país, que contempla o PEP MV, eleito seis vezes o Melhor Prontuário Eletrônico da América Latina; o app Medic, feito em parceria com a Apple; e o primeiro Command Center para saúde do Brasil. São mais de 3 mil instituições espalhadas pelo Brasil e pela América Latina que se tornaram cases de sucesso com os softwares da MV.

Nesse cenário de instituições que estão vivendo uma nova gestão da saúde, temos Votuporanga (SP), uma cidade com a saúde 100% digital, sendo exemplo no uso da tecnologia para ampliar o acesso ao Sistema SUS de forma mais humanizada. Ela foi



Paulo Magnus,
CEO da MV

a primeira a adotar a plataforma Global Health e o app Personal Health para a integração de dados na gestão da saúde pública. As soluções oferecem aos cidadãos e profissionais todas as informações necessárias para um cuidado assistencial seguro e de qualidade, permitindo o acesso a todo o histórico do atendimento.

O Hospital Mãe de Deus, em Porto Alegre-RS, também é outro exemplo de saúde digital. Com as soluções MV, o projeto Mãe 360º tornou-se a instituição referência no setor. A iniciativa, que também usa Global Health e Personal Health, automatizou processos de autoatendimento, promovendo independência na assistência e permitindo que os pacientes acompanhem o seu histórico na palma da mão.



“Os avanços tecnológicos transformam o futuro da saúde e, nesse cenário, a MV é muito mais do que um fornecedor. Atuamos em conjunto com a instituição para colocar o paciente no centro do cuidado. Trabalhamos para oferecer soluções inovadoras que apoiam a gestão da saúde, trazendo mais segurança e qualidade aos serviços assistenciais”, comenta Paulo Magnus, CEO da MV.

Há 35 anos, a MV atua com a missão de tornar a saúde mais eficiente por meio da tecnologia, oferecendo soluções para hospitais, clínicas, operadoras, centros de medicina diagnóstica, redes de saúde pública e privada que ajudam a salvar vidas.

Para mais informações, acesse:
<https://www.mv.com.br>



QUANDO SE TRATA DE SAÚDE, TUDO TEM VALOR

Entender na prática a importância de oferecer o melhor do cuidado para o paciente é essencial, principalmente quando você sabe que é possível fazer tudo isso com tecnologia e estratégia.

A tecnologia MV coloca o paciente no centro do cuidado, conectando todos os atores da saúde de ponta a ponta para garantir um atendimento mais humanizado.

SAÚDE DIGITAL

A MV atua há mais de 35 anos, transformando a área da Saúde. Com uma trajetória marcada por inovação e crescimento, a empresa já transformou a realidade de centenas de instituições e pessoas, conectando tecnologia ao dia a dia de todos que fazem parte do ecossistema da saúde.

Conheça como a história da MV está conectada com a trajetória de outras referências da área e com a criação de novas tecnologias para a Saúde, [acesse mv.com.br](https://mv.com.br).



COM USO DA IA, EMPRESAS PODEM ATUAR NA PREVENÇÃO DE SAÚDE DO COLABORADOR

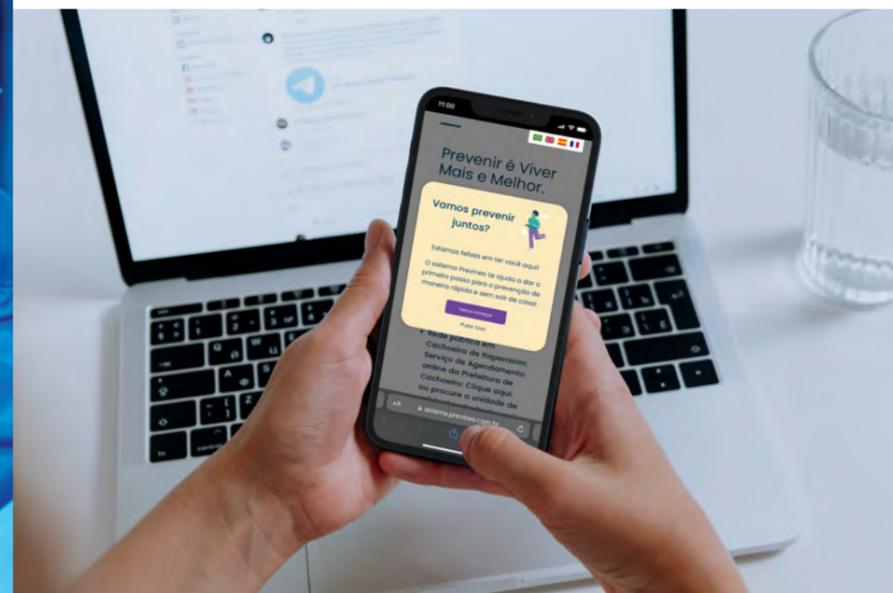
PLATAFORMA PREVINEO USA ALGORITMOS EM QUESTIONÁRIO PARA DETECTAR RISCO DE CÂNCER, DOENÇAS MENTAIS E CARDÍACAS

Com tecnologia de ponta e pesquisas sofisticadas, estamos vivendo mais. A expectativa de vida da população geral brasileira subiu para 77 anos, segundo o que aferiu o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) em 2021 – a pesquisa não leva em consideração a mortalidade proporcionada pela pandemia da Covid-19. A notícia não tão boa é que a medicina nunca esteve tão cara, e doenças como câncer, do coração e mentais só fazem crescer no país. Para Hélio Rubens de Oliveira Filho, médico mastologista e professor da Universidade Federal do Paraná, há muita inovação nos tratamentos oferecidos no mercado, mas poucos investimentos em prevenção, o que aumenta o custo do tratamento.

Com poucas ferramentas no mercado para prevenção, Hélio Rubens fundou a **PreviNEO**, healthtech que utiliza a inteligência artificial para rastrear cinco tipos de câncer mais comuns no Brasil (mama, próstata, pulmão, cólon e colo de útero), além de doenças mentais, principalmente aquelas associadas ao trabalho, e doenças cardíacas.

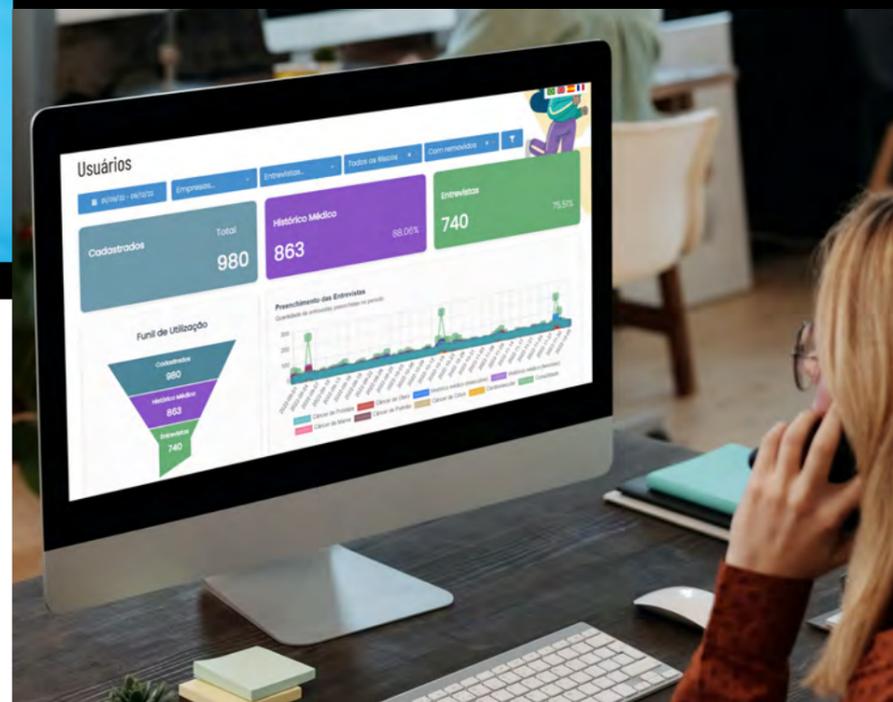
Com mais de 100 mil vidas atendidas nos últimos anos, a empresa atua principalmente no segmento B2B e tem como objetivo, além da prevenção (por meio de um questionário online aplicado), a redução dos custos dos sistemas de saúde, público e privado, reduzindo o absenteísmo.

A plataforma é uma opção importante para os departamentos de gestão de pessoas, responsáveis por promover a saúde e o bem-estar dos seus funcionários. “Para as empresas, é importante entender que gestão de saúde não é apenas ter um plano de saúde. Isso não exime a empresa de surpresas – de custos, de sinistralidade, de absenteísmo causados por doenças graves e pela falsa impressão de se sentir saudável”, afirma Hélio Rubens de Oliveira Filho, CEO da PreviNEO.



Hélio Rubens de Oliveira Filho, CEO da PreviNEO

previneo



PARCERIAS

A healthtech conta com a parceria da farmacêutica Roche para dar suporte, visibilidade e capilaridade à empresa, oferecendo como diferencial não só a identificação dos riscos, mas o acompanhamento e o monitoramento das ações como o agendamento de exames e a consulta médica por meio da inteligência artificial.

A identificação é baseada em algoritmos que detectam os riscos de cada paciente em desenvolver essas doenças. Entre os benefícios para as pessoas, a detecção precoce aumenta as chances de cura, evitando exames e consultas desnecessárias, ou até mesmo perda de tempo na evolução da doença.

Todos os clientes recebem por e-mail, ao final da entrevista, sua avaliação de risco e um plano de ação customizado. Para os clientes de alto risco ou com exames atrasados, o concierge digital PreviNEO manda uma mensagem automática via WhatsApp para tirar dúvidas, repassar o plano de ação e propor, caso seja indicado no plano, o agendamento de uma consulta ou exame.

Além da parceria com a Roche, a startup já atendeu grandes empresas como AON, Madero, BRF, Sanepar. Desde a fundação, foram mais de 100 empresas impactadas pela plataforma. Na área de parcerias público-privadas, com a Roche, a PreviNEO está atuando no Real Hospital Português, em Recife, e no Hospital Evangélico de Cachoeiro de Itapemirim (ES).

A empresa recebeu recentemente R\$ 2 milhões de um fundo para serem investidos em novos projetos de inovação e tecnologia.

Para mais informações, acesse: <https://previneo.com.br>



TOMADA DE DECISÃO COM BASE EM DADOS

SOFTWARE MÉDICO DA PRONTMED PERMITE UMA
MELHOR GESTÃO DE PACIENTES E SERVIÇOS DE SAÚDE

Quando Wang Sen Feng criou o **Prontmed Hub**, nos anos 1990, ele concebeu mais do que um prontuário eletrônico para profissionais de saúde. Desde o berço, o produto tem foco no registro de informações clínicas e pessoais dos pacientes com dados estruturados. Para atender a necessidade de uma instituição de ensino — no caso, a Clínica de Reumatologia do Hospital das Clínicas da Faculdade de Medicina da Universidade de São Paulo (HCFMUSP) —, era fundamental ter um software médico capaz de fazer a análise de dados de forma estruturada. Assim, essas informações poderiam ser utilizadas novamente em estudos, pesquisas e no próprio acompanhamento dos pacientes.

Mais do que oferecer um bom atendimento, o Prontmed Hub criou uma base de dados estruturados que permite uma melhor gestão de saúde — seja dos pacientes de uma instituição, como hospital, operadora ou laboratório, seja do próprio corpo clínico.

A capacidade de integração da solução com outros sistemas das instituições de saúde — como APIs de agendamento e cadastro, aplicativos usados pelos pacientes, laboratórios, entre outros — é um dos destaques da plataforma. Configurações específicas podem ser desenvolvidas sob demanda, adequando-se às necessidades de cada cliente.

O caminho do dado: do Prontmed Hub aos sistemas da sua instituição

No Prontmed Hub, o dado segue um caminho que começa no atendimento ao paciente e vai até o seu “painel de controle”. Com base nessas informações, uma série de ações podem ser realizadas, desde campanhas de conscientização até promoções comerciais



Lasse
Koivisto,
CEO da
Prontmed

O dashboard clínico, uma ferramenta para gestores, também está disponível. A tecnologia oferece uma visão completa da instituição para quem precisa enxergar além do consultório. Assim, ao fazerem suas análises de dados (que vêm tanto da própria plataforma quanto dos sistemas integrados a ela), os gestores podem desenvolver ações voltadas à saúde populacional da instituição em que atuam.

Por exemplo: ao observar indicadores que evidenciem um grande número de pacientes diabéticos, uma parceria pode ser firmada com uma farmácia para a compra de medicamentos com descontos. Outra possibilidade é o desenvolvimento de uma estratégia de coordenação do cuidado capaz de prevenir problemas de saúde ou de evitar o agravamento dos casos já diagnosticados.

Além disso, o gestor pode acompanhar o trabalho dos profissionais de saúde por meio da análise de dados como número de consultas realizadas, procedimentos mais frequentes, controle de desperdícios, entre outras informações relevantes. Tudo isso é feito seguindo rigidamente as normas da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), garantindo a segurança dos dados dos pacientes e das instituições.

De acordo com Lasse Koivisto, CEO da Prontmed, projetos futuros incluem o lançamento de um sistema cognitivo de suporte à decisão, a criação de dashboards clínicos populacionais, um sistema de apoio à navegação de pacientes e a expansão da API de dados clínicos em tempo real.

“O mercado amadureceu e, agora, entende a importância de dados clínicos e como eles podem ser traduzidos em melhores resultados e entrega de valor. Continuaremos focados em nosso propósito como empresa, que é empoderar provedores de saúde e pacientes com dados clínicos, a fim de possibilitar que os melhores produtos e serviços sejam oferecidos para as pessoas. Estaremos dedicados a criar os melhores produtos e a firmar parcerias com empresas e profissionais de saúde que acreditem nesse mesmo propósito”, conclui.

Para mais informações, acesse:
www.prontmed.com

Nem o melhor oftalmo vai fazer você enxergar a sua instituição tão bem quanto a gente

Você sabe quantos atendimentos sua instituição fez neste ano? Quais os diagnósticos mais frequentes? Ou ainda os exames mais solicitados? Essas e outras informações que já integram a base de dados do **Prontmed Hub** na sua empresa agora podem ser consultadas de forma prática pelos gestores com o **dashboard clínico** da Prontmed.

A ferramenta proporciona uma visão completa dos dados de hospitais, operadoras e clínicas, que permite elaborar estratégias e tomar as melhores decisões — tudo isso a partir da sua base de dados interna. Além disso, conta com terminologias médicas padronizadas, como CID-10, e mais de 18 domínios de dados estruturados disponíveis no Prontmed Hub.

Conheça os principais **dados disponíveis em tempo real**:

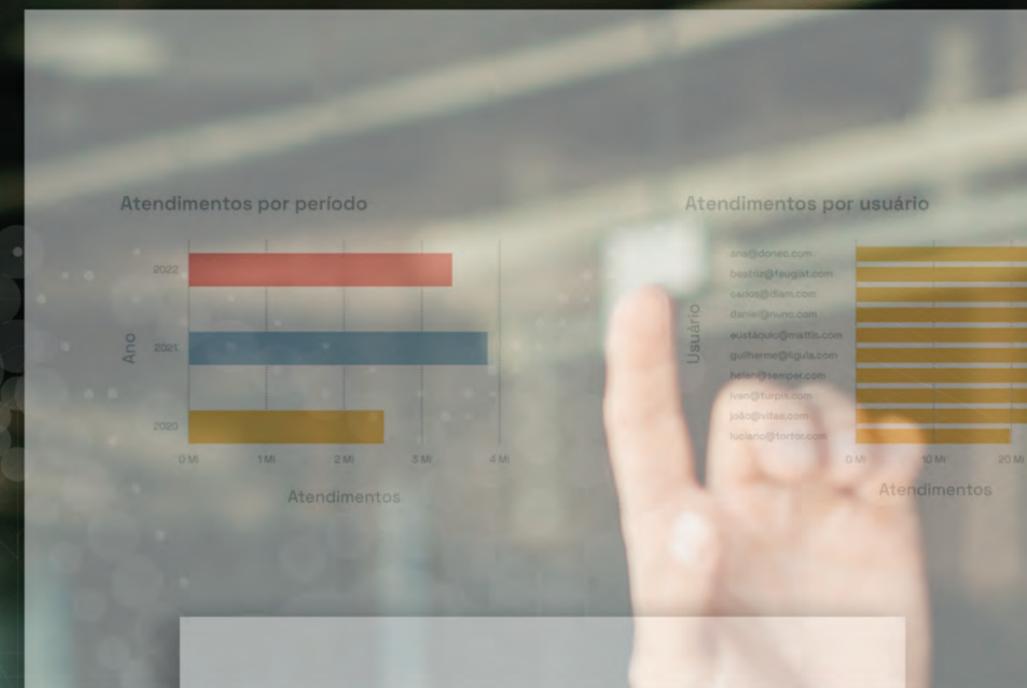
- Total de pacientes e atendimentos
- Diagnósticos distribuídos por população
- Distribuição de pacientes por idade e sexo
- Exames mais solicitados
- Atendimentos por prestador
- Medicamentos mais receitados
- Agendamentos e atendimentos por período
- Distribuição de pacientes por doença crônica



Acese o QR Code e fale com um de nossos especialistas para saber mais sobre o dashboard clínico da Prontmed



Ou entre em contato pelo WhatsApp +55 11 99975 6404



PSICOMANAGER AVANÇA COMO A PRINCIPAL SOLUÇÃO PARA CONSULTÓRIOS DE PSICOLOGIA

SOLUÇÃO CENTRALIZA AS INFORMAÇÕES DE CLIENTES, INCLUINDO REGISTROS DE PRESENÇA ÀS SESSÕES, PAGAMENTOS, ALÉM DE ANOTAÇÕES PERTINENTES AO TRATAMENTO

Resultado de uma experiência frustrante na antessala à espera de uma sessão de terapia, a Psico Gestor nasceu com a ideia de trazer inovação para esse mercado que, até então, era muito pouco observado por empresas que atuavam na indústria da saúde. Fundada no ano de 2015 em Uberlândia, no interior de Minas Gerais, a empresa deu seus primeiros passos em busca de validar se a ideia proposta naquele momento resolvia os problemas que foram identificados. Para isso, lançou no mercado o sistema **PsicoManager**, investindo gradualmente em seu crescimento com os resultados gerados pelo próprio negócio.

Em sua primeira versão, o PsicoManager trazia algumas funcionalidades com grande ênfase na

agenda online para que os profissionais tivessem condições de solucionar algumas das suas principais demandas e melhorar a organização do seu dia a dia. Agora mais madura, a solução centraliza as informações importantes de seus clientes, mantendo acessível todo o histórico de suas interações durante o tempo. Isso inclui registros de presença às sessões, pagamentos pendentes e realizados, além de anotações pertinentes ao tratamento, com documentos adequados a diferentes abordagens da psicologia.

O sistema também apoia os profissionais na automação de tarefas, como envio de lembretes de sessão e cobrança, e disponibiliza meios de pagamento, como cartão de crédito, boleto e PIX, trazendo modernidade e facilidades para os



Flávio Ponzio, CEO do PsicoManager

pagamentos de seus serviços. Falando especificamente do segmento de clínicas multiprofissionais, o sistema também resolve a organização de agendamento de salas e os relatórios de repasses financeiros para os profissionais de forma configurável, simples e confiável, facilitando em muito a vida dos administradores.

“Diferente de outras áreas da saúde, a psicologia foi uma das últimas a começar a adoção de tecnologias para otimizar seus resultados. Entretanto, conseguimos perceber que esse movimento tem se intensificado muito nos últimos 2 anos, uma vez que os desafios para ter um negócio próspero são cada vez maiores. Nesse contexto, o PsicoManager vem trazendo simplicidade e eficiência para que os profissionais e clínicas da saúde mental possam entregar ainda mais excelência para seus clientes”, afirma Flávio Ponzio, CEO da empresa.

Segundo o executivo, a plataforma evoluiu diariamente tendo como base os desafios e demandas dos clientes, além das normas do Conselho Federal de Psicologia e à Lei Geral de Proteção de Dados, a LGPD, para que esse ambiente digital possa potencializar o impacto dos profissionais da saúde mental no mundo.

Em 2022, o PsicoManager suportou o atendimento de 2 milhões de clientes, em um total de 21,3 milhões de sessões. Desse total, 73,4% foram sessões online utilizando nossa sala virtual. “Começamos nossa história como uma solução de gestão para clínicas e hoje atuamos ainda mais voltados para o sucesso do nosso cliente, inclusive com ferramentas de apoio ao tratamento de pacientes. Dentre essas ferramentas, temos um aplicativo em que a interação com o profissional conta com recursos inovadores como o Diário de Emoções, permitindo um acompanhamento ainda mais próximo”, conclui o executivo.

Para mais informações, acesse:
www.psicomanager.com.br

25+

INOVADORES / SAMI

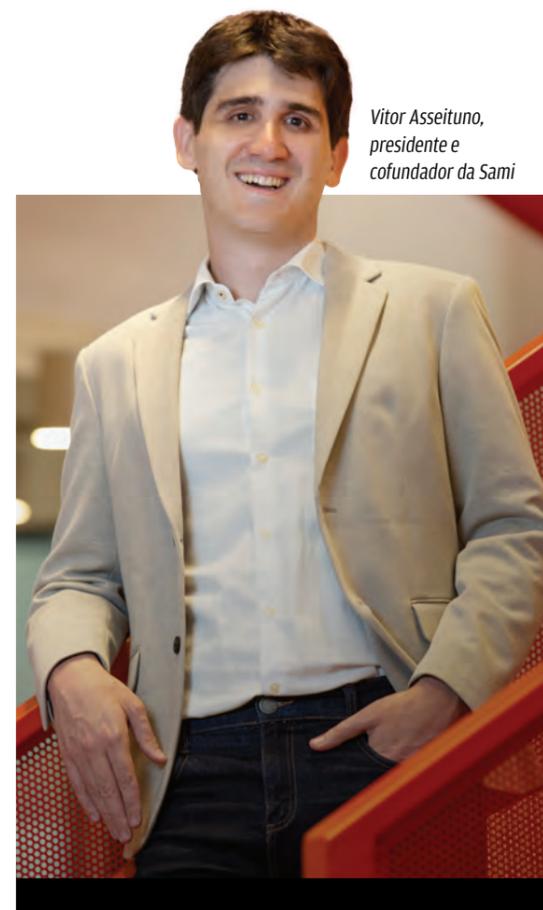
COM SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS, SAMI AVANÇA NO MERCADO DE PLANOS EMPRESARIAIS



HEALTHTECH APOSTA EM TELEMEDICINA, ATENÇÃO PRIMÁRIA VIA APP E INTEROPERABILIDADE PARA OTIMIZAR A JORNADA DE SEUS 15 MIL MEMBROS

En um cenário no qual pouco mais de 20% da população brasileira tem plano de saúde, a **Sami**, que desde 2020 oferece planos coletivos empresariais voltados a companhias a partir de uma vida, vem avançando exponencialmente graças às suas soluções que promovem a sustentabilidade do setor no país, além de democratizar o acesso à saúde suplementar.

A começar por seu modelo gatekeeper, que alia ciência, tecnologia e atenção primária, praticado em países desenvolvidos como Canadá e Inglaterra. Por meio do aplicativo da Sami, a qualquer momento o paciente contata seu time de saúde personalizado - formado por médico de família, coordenador e enfermeiro - e recebe a orientação necessária sobre



Vitor Asseituno,
presidente e
cofundador da Sami

sua jornada dali em diante. Tal jornada é baseada em seu histórico de saúde e socioeconômico, e na melhor evidência científica disponível. Dessa forma, os cuidados preventivos e proativos são direcionados e, com isso, dá para olhar para a saúde de fato, e não apenas tratar doenças.

Nos casos que precisam de um especialista, há matriciamento, no qual o paciente é atendido simultaneamente por seu médico de família e pelo especialista, tornando o processo mais rápido e assertivo. Pelo menos 75% das consultas realizadas pelo Time de Saúde são via telemedicina, e a taxa de resolutividade supera os 80%. No geral, mais de 90% das interações da healthtech com seus clientes se dão por canais digitais. Todas as informações - como receitas, pedidos de exames, rede e período de carência - ficam disponíveis no app. E a Sami também conta com uma rede credenciada inteligente, com hospitais e laboratórios referência como a Beneficência Portuguesa, Hospital Oswaldo Cruz e Lavoisier, entre outros.

“Apostamos no uso de tecnologia e dados para reduzir a ineficiência que tipicamente encontramos nas operadoras de saúde tradicionais, bem como seus custos operacionais”, explica o médico Vitor Asseituno, presidente e cofundador da Sami. Não à toa, a startup atingiu em 2022 a marca de 15 mil membros e um faturamento anual de cerca de R\$ 60 milhões.

O uso de tecnologia e dados dos beneficiários não se restringe apenas ao Time de Saúde e aos membros. Para fomentar toda a cadeia de saúde, a Sami trouxe ao Brasil, de forma pioneira, a interoperabilidade com a segurança de dados apoiada no padrão internacional HL7 FHIR (Fast Healthcare Interoperability Resources), e segue a LGPD. O histórico do paciente fica a salvo e, mediante autorização, pode ser compartilhado com hospitais parceiros. Além de tornar o diagnóstico mais ágil e preciso, essa medida aumenta a eficiência dos cuidados sem que nenhuma informação se perca entre uma consulta e outra, e ajuda a evitar a repetição de exames, o que permite que a operadora tenha um reajuste e um preço cerca de 20% abaixo do praticado no mercado.

“Pelo segundo ano consecutivo, entregamos apenas o IPCA, enquanto as outras reajustaram em 3, até 4 vezes o IPCA, o que acaba pesando no orçamento de muitas organizações e inviabilizando que as pessoas tenham plano de saúde”, afirma Asseituno. Ele conclui: “Nascemos para resolver uma das principais dores dos brasileiros, que é a falta de acesso à saúde de qualidade. 75% dos nossos clientes não tinham plano de saúde antes. Estamos no caminho certo. Não há linha de chegada, porque há muito a ser feito pela saúde no país, mas é gratificante ver que estamos avançando”.

Para mais informações, acesse:
www.samisaude.com.br

WHATSAPP É A NOVA MANEIRA DE COMUNICAÇÃO COM CONSUMIDORES DA SAÚDE

ARAUJO, MAIOR REDE DE DROGARIAS DE MG, APOSTOU NA SOLUÇÃO CONVERSACIONAL DA TAKE BLIP PARA INOVAR ATRAVÉS DE UMA NOVA EXPERIÊNCIA DE COMPRA

O WhatsApp é o aplicativo mais popular entre os brasileiros, presente em 99% dos smartphones, além de ser utilizado todos os dias por 88% dessas pessoas, segundo dados da Mobile Time. Da mesma maneira como se comunicam com os amigos nos aplicativos de mensagens, os usuários buscam uma experiência similar com as empresas com que se relacionam.

A Araujo, maior rede de drogarias de Minas Gerais, com mais de 300 lojas pelo estado, torna-se a primeira do segmento a ter presença oficial no WhatsApp através de um contato inteligente por meio da parceria com a **Take Blip**. A empresa é líder em soluções inteligentes de vendas, comunicação e relacionamento entre marcas e consumidores em aplicativos conversacionais, como o WhatsApp e Instagram.



Luiz Marcelo, Diretor de Retail, CPG e Services na Take Blip

“Um contato inteligente no WhatsApp é capaz de otimizar o atendimento ao consumidor por várias razões”, explica Luiz Marcelo, Diretor de Retail, CPG e Services na Take Blip. “É possível entregar muito mais praticidade, segurança, comodidade, escalabilidade e centralização das informações. Além disso, a preocupação com o bem-estar e os desafios de melhores experiências para os consumidores abrem espaço para novas formas de comunicação, atendimento e vendas na área da saúde”, comenta.

Pelo menos 50% da população brasileira realizaram serviços de saúde online nos últimos doze meses, segundo o Centro Regional de Estudos para o Desenvolvimento da Sociedade da Informação. “Observando a tendência do consumidor para esses canais, que vêm crescendo mais de 40% a cada ano, não tivemos dúvidas sobre a abertura do

canal de vendas agora, também pelo WhatsApp.”, afirma André Giffoni, diretor de Estratégia Digital e Cliente da Araujo.

A parceria entre Araujo e Take Blip prevê evolução conjunta para o contato inteligente da drogaria, oferecendo um atendimento primário de qualidade. Atualmente, já é possível que o consumidor realize a jornada completa de compra, e o objetivo agora é aprimorar a personalização de ofertas e promoções, além de permitir uma experiência cada vez mais fluida nos canais da Araujo.

A utilização do WhatsApp nesse setor representa uma nova maneira de se relacionar com o seu consumidor. “Quando se trata da prevenção da doença ou do tratamento dela, as pessoas precisam de rapidez na solução das suas necessidades. Com saúde não se brinca!”, destaca Giffoni.

“Os hábitos de consumo dos brasileiros estão caminhando na direção de soluções conversacionais como a que oferecemos na Take Blip”, aponta Luiz Marcelo. “Canais de mensagem podem entregar experiências cada vez mais personalizadas aos consumidores. Essa é uma tendência que atingirá todas as companhias”, conclui.

Para mais informações, acesse: www.take.net

Você sabia que uma conversa pode mudar tudo?

Ao automatizar ações através de uma interação nos aplicativos de mensagem você:

- Comunica com profissionais de saúde, apoiando-os em diversas áreas;
- Alcança visibilidade de marca, com engajamento e satisfação dos consumidores.

Quer saber mais? Acesse

 (31) **3349.6201**

 **take.net**

Alcance o seu cliente ativamente com:

Lembretes sobre consultas, datas de pagamento etc. ✓✓

Descontos em planos. ✓✓

Cupons em pacotes, sessões e muitos outros. ✓✓

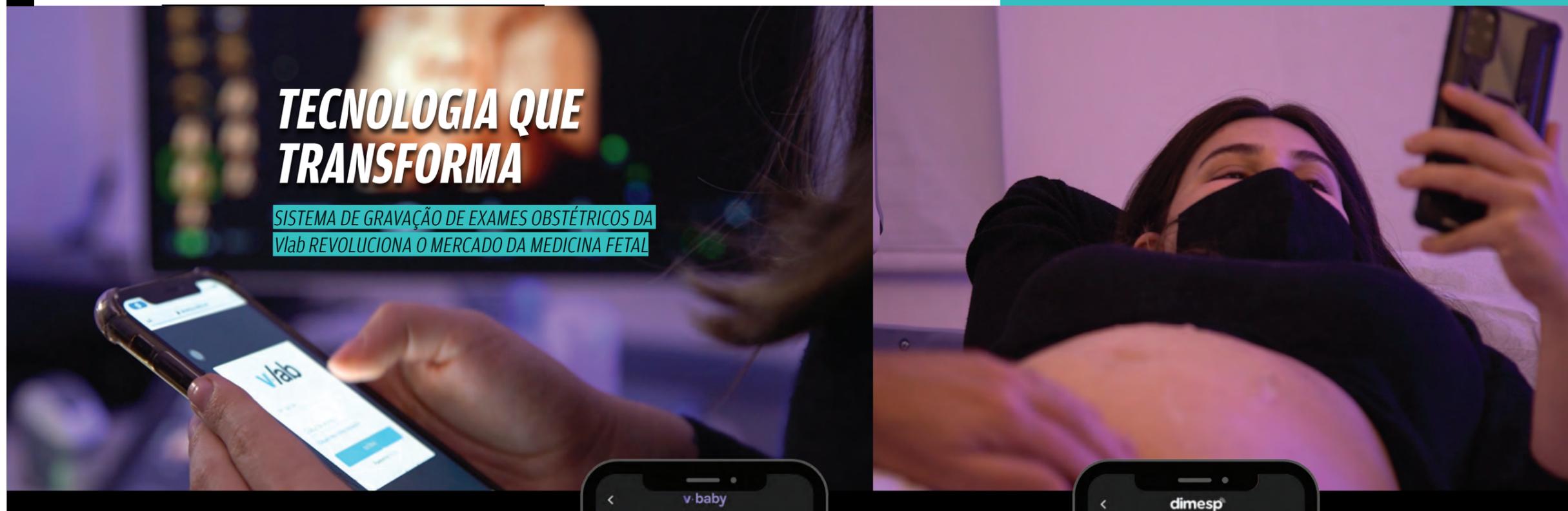
Chega de *blá-blá-blá!*

Agora é Blip! ✓✓

- **+3200 marcas** confiam em nós e são nossos cliente. **+200** da área de saúde.

TECNOLOGIA QUE TRANSFORMA

SISTEMA DE GRAVAÇÃO DE EXAMES OBSTÉTRICOS DA Vlab REVOLUCIONA O MERCADO DA MEDICINA FETAL



Gestação e nascimento são etapas marcantes na vida de mães, pais e seus familiares. Com o surgimento das redes sociais, esses momentos passaram a ser vividos com ainda mais intensidade. Uma pesquisa realizada pelo Google afirma que 75% das mães brasileiras buscam na web assuntos relacionados à maternidade, comprovando o quanto as tecnologias de apoio são importantes.

O exame de ultrassom, um dos grandes marcos da gravidez, não fica de fora. Na inquietação de conhecer o bebê, as mães precisam de muito mais que uma foto impressa com uma qualidade que mal dá para ver os detalhes. Tornou-se crucial ouvir o batimento sempre que possível e olhar os movimentos quando a ansiedade aperta.

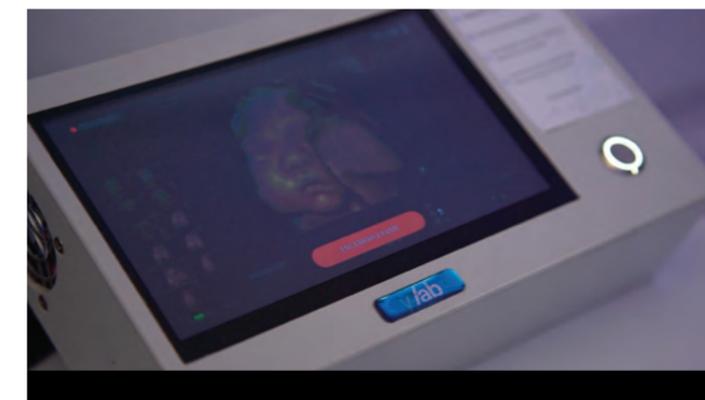
Inconformada com as limitações geradas pelo processo tradicional dos exames ultrassonográficos em fotos e DVDs, nasceu a startup **Vlab**, uma



healthtech especializada no desenvolvimento de tecnologia para gravação, armazenamento e compartilhamento de exames dinâmicos de imagem em nuvem.

Seu principal produto, “V-Baby”, é uma solução inovadora que transforma a experiência da gestante com o exame de ultrassom. O software permite que os resultados sejam gerados em vídeo e todas as imagens do bebê sejam transmitidas ao vivo e gravadas diretamente na nuvem, sendo compartilhadas através de um link por WhatsApp.

Além disso, é disponibilizado um aplicativo gratuito, por meio



do qual a gestante pode fazer o download do vídeo completo ou gerar os cliques dos melhores momentos do exame com ajuda de uma Inteligência Artificial exclusiva, que reconhece trechos como o 3D e os batimentos do bebê dentro de vídeos longos.

O app já possui mais de 20 mil usuários e conta com uma linha do tempo de conteúdo para cada fase da gestação, guia da amamentação e outras funcionalidades. O recurso se apresenta como uma rede de apoio ao alcance de um clique, 24 horas por dia, o que explica o sucesso da ferramenta nas lojas de aplicativos, com avaliação de 4,9 ☆.

A empresa segue ascendendo, já que nos últimos anos movimentou mais de 1 milhão de exames. Como clientes, a Vlab conta com grandes nomes do setor, como Fleury, Dasa, Sabin e Rede D'or, e está presente em mais de 250 salas de ultrassom no país.

Para 2023, a startup pretende ampliar os serviços oferecidos, como, por exemplo, uma plataforma de teleorientação ultrassonográfica ao vivo, possibilitando que instituições de saúde sejam a retaguarda de especialistas para locais remotos onde há médicos menos experientes em exames complexos. Com isso, pretende-se reduzir os custos com deslocamento para a realização de exames na falta de especialistas locais, um problema comum em muitas cidades no Brasil. A empresa também aposta no sistema de educação médica, o qual permite que serviços de ultrassom e endoscopia gravem e organizem seu acervo assistencial com a finalidade de realizar cursos e treinamentos de forma prática e com ferramentas de anonimização através de IA.

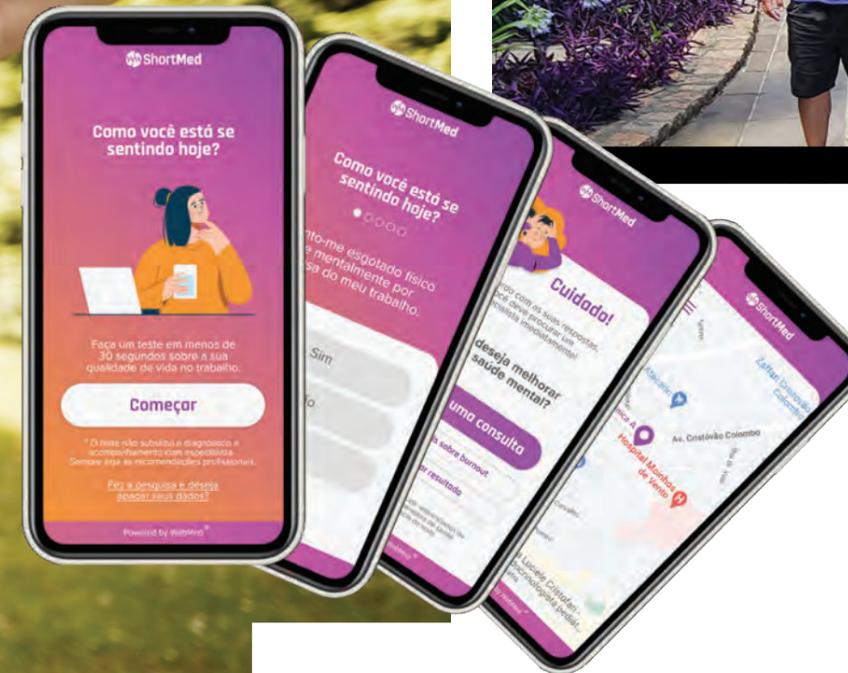
Para mais informações, acesse: <https://www.vlab.live/v-baby>

MELHORANDO A JORNADA DOS PACIENTES E DOS PROFISSIONAIS

TECNOLOGIA DA WEBMED ACELERA O DIAGNÓSTICO AO ENCAMINHAR O CASO PARA UM ESPECIALISTA NO MENOR TEMPO POSSÍVEL.

A startup **WebMed**, com sede no Tecnopuc, em Porto Alegre, oferece diversas possibilidades de solução na área da saúde em formato digital. Os recursos virtuais podem ter evoluído rapidamente devido à pandemia, mas impulsionar a equidade ainda não é um avanço percebido em larga escala. O artigo da McKinsey's & Company – *Digital health: an opportunity to advance health equity* expressa que “a pandemia também expôs a questão da desigualdade na saúde, e seu impacto foi documentado nas minorias étnicas e raciais, nas comunidades rurais, entre os desfavorecidos e os idosos”.

As oportunidades para empresas de tecnologia e ciências da vida que abordam os desafios da equidade em saúde com inovação digital tornaram-se evidentes, e os benefícios para pacientes, gestão, financeiros e de saúde entregues à sociedade são significativos. Além disso, a tomada de decisão eficaz depende de obter boas informações e insights de especialistas num curto espaço de tempo. Eis a vantagem competitiva de qualquer boa solução digital. “Essa eficiência impacta na jornada e na eficácia dos planejamentos de acesso à saúde, pois é um componente importante, que inclui a disponibilidade de informações de qualidade em tempo real e a conectividade que o digital fornece”, destaca César Menezes, CMO da WebMed.



É preciso inovar. No acesso, que representa um dos maiores desafios para o mercado da saúde, faz-se necessário focar em esforços e recursos para melhorar estratégias e implementações. Soluções que facilitam o acesso não são apenas uma questão de localização, mas também de conveniência e, sobretudo, inteligência. Modelos de negócios em digital health centrados nos clientes são mais do que necessários; são essenciais. Possibilidades de integração da rede de prestadores de serviços em saúde e, claro, foco em prevenção e diagnóstico precoce trazem muitos ganhos para clientes/pacientes e todo o sistema.

Pensando nessas questões e na equidade, a WebMed criou ferramentas para solucionar esses pontos. Entre elas, a solução ShortMed, tecnologia gratuita que tem como objetivo melhorar a jornada



Assis Duarte, CTO
Luciano Lorenz, CEO e fundador
Cesar Menezes, CMO

de pacientes e profissionais. A tecnologia acelera o diagnóstico ao encaminhar o caso para um especialista no menor tempo possível. Isso gera economia para o sistema, mas, especialmente, traz mais qualidade de vida ao paciente. A ferramenta surgiu com base numa pergunta intrigante e até desafiadora do fundador e CEO, Luciano Lorenz: quantas vidas podemos salvar hoje?

Os projetos de oncologia, reumatologia, neurociências, burnout, doenças raras, vacinas e oftalmologia, entre outros, são a expertise da empresa. Na oncologia, por exemplo, estudos comprovam benefícios do rastreamento para tratar câncer de mama. O diagnóstico precoce e o início rápido do tratamento podem diminuir a mortalidade por câncer de mama em até 30%. Isso acontece com diversas doenças, tipos de cânceres e condições com que nos deparamos no dia a dia. Nesse caso, através da Solução ShortMed, o processo é mais ágil para o diagnóstico e auxilia o paciente a se conectar com o especialista adequado à necessidade e ao momento.

O propósito está em encurtar a jornada do paciente no sistema de saúde, aproximando-o da oportunidade de diagnóstico e tratamento corretos, gerando valor a toda a cadeia do setor.

Para mais informações, acesse:
<https://site.webmedbr.com>

ECOSSISTEMA DE SOLUÇÕES PARA A SAÚDE SUPLEMENTAR

COLOCAR O CLIENTE NO CENTRO, FORTALECER O TRABALHO MÉDICO E OFERECER RECURSOS QUE DEEM CLAREZA E SEGURANÇA ÀS OPERADORAS SÃO OS PILARES QUE GUIAM A ZITRUS HEALTHTECH

Com um grande trabalho de cultura e estrutura organizacionais, aliado a um alto índice de engajamento de profissionais qualificados, motivados por um propósito humano, a **Zitrus Healthtech** é o principal player nacional em gestão de saúde suplementar, em um mercado altamente concorrido e regulamentado. Para seus colaboradores, o modelo de trabalho home office, com horário flexível e uma cultura de dar vez e voz a todos, geram um senso de ownership. Para os clientes, utilizando a tecnologia como meio, são agregadas propostas concretas de entrega de valor, garantindo a sua fidelização.

A gestão das Operadoras de Plano de Saúde se tornou um desafio crescente em todo país, pois o enfrentamento a situações sem precedentes, principalmente pós-pandemia, o alto índice de regulação do setor e o aumento de coberturas obrigatórias para atendimento de seus beneficiários exigem modelos sofisticados de análise de dados e apoio diário a tomada de decisões.

Com o SGU, a Zitrus atende todos os processos de uma operadora, como otimização das atividades de cadastramento, cálculos de comissões, auditoria de contas, faturamentos, pagamentos, regulações, gestão de ressarcimento ao SUS, gestão de Cartas

Negativas, gestão de informações dos beneficiários e dashboards para análises de dados como o de sinistralidade, sempre em atendimento às normas da ANS e Unimed Brasil.

Dentro do ecossistema em que estão inseridos, atendem tanto Unimed quanto Autogestão. Juntamente com a TARIC e a FESC Saúde, o cliente também pode contratar Gestão de Clínicas, Prontuário Eletrônico, PA Digital, Contact Center, Auditoria e Junta Médica, Regulação de Transportes e Gestão de Terapias Especiais para possibilitar a redução de Custos Assistenciais.

A Zitrus possui áreas focadas nas atualizações e melhorias de produto, fábrica para customizações e, recentemente, lançou o SGU BI, aliando a tecnologia a uma vasta experiência de negócios. A entrega da camada de dados e a possibilidade de fazer análise preditiva de eventos que evidenciam o cenário desenhado possibilitam que gestores da operadora concentrem os esforços em seu core business. Nesse sentido, a Zitrus apresenta soluções de instalação, monitoramento, atualização e manutenção de infraestrutura e aplicação, sendo possível o uso na modalidade SaaS (Software as a Service), garantindo disponibilidade, performance e segurança para o cliente.

Daniel Torres,
CEO da Zitrus

Cada jornada desenhada para as soluções da Zitrus empregam as melhores práticas de mercado para gerar uma ótima experiência de uso, atendendo integralmente as exigências legais, sem deixar de lado a satisfação do cliente.

“Para 2023, focaremos na entrega de grandes projetos que temos na carteira, na evolução das nossas soluções, na criação de novas ofertas na modalidade BTO, no fortalecimento das ações de relacionamento com os nossos clientes, na capacitação da nossa equipe em novas tecnologias e em gestão para liderança, abertura de novos mercados e consolidação dos mercados atuais”, conclui Daniel Torres, CEO da Zitrus.

Para mais informações, acesse:
www.zitrus.com.br

Conheça as Soluções da Zitrus Healthtech

O melhor Sistema de Gestão para Operadoras de Plano de Saúde!

Evoluímos e potencializamos a gestão de saúde com tecnologia e inovação.

- ▶ **65** Clientes por todo Brasil
- ▶ **3,4 milhões** Beneficiários Atendidos
- ▶ **+20 anos** Atendendo Sistema Unimed
- ▶ **21 mil** Cooperados assistidos



Nossas soluções



 **zitrus**
HEALTHTECH
www.zitrus.com.br

FUTURO

HORIZONTES DE SAÚDE

RELATÓRIO DA KPMG DEFENDE QUE TRANSFORMAÇÃO TECNOLÓGICA RADICAL NA SAÚDE É NECESSÁRIA PARA ENFRENTAMENTO DE FUTURAS CRISES

relatório “Horizontes de Saúde” (do inglês Healthcare Horizons) alerta que sistemas em todo o mundo — desde serviços financiados pelo governo até modelos baseados em seguros privatizados — estão enfrentando crises potencialmente existenciais, as quais exigem um novo pensamento radical e inovador. Olhando para o futuro, o relatório destaca que a pandemia provavelmente será apenas a primeira de várias ondas sucessivas de crises que devem atingir a indústria, como recessões globais, instabilidades geopolíticas e desastres ligados às mudanças climáticas.

A publicação aponta que os sistemas de saúde no Brasil e em todo o mundo estão enfrentando dificuldades com as mesmas questões relacionadas ao acesso e à demanda dos serviços, à falta e ao esgotamento físico dos funcionários. “O relatório tem como objetivo oferecer uma visão sinérgica que enfoca o equilíbrio entre o investimento em tecnologia, o empoderamento da força de trabalho, o envolvimento da comunidade e a tomada de decisões. Estamos falando da verdadeira revolução de decisões e serviços, permitindo aos usuários das funções de saúde assumir um papel mais ativo na orientação dos serviços em sua área, respaldados pela inovação e pela tecnologia”, disse Leonardo Giusti, sócio-líder de infraestrutura, governo, saúde e ciências da vida da KPMG no Brasil.

HEALTHCARE HORIZONS PREVÊ TRÊS CENÁRIOS FUTUROS POSSÍVEIS PARA A INDÚSTRIA. SÃO ELES:

No primeiro cenário, chamado de “empobrecido”, os sistemas de saúde voltam ao business as usual do período anterior à pandemia. Elas continuam a depender principalmente de modelos de atendimento centrados no hospital, a enfatizar esforços na contratação de novos funcionários sem abordar a retenção e o bem-estar, e a adotar algumas novas tecnologias de maneira desarticulada. Em resumo, trata-se da insistência em modelos defasados, que cada vez menos atendem às necessidades do setor e do público.

No cenário seguinte, o “alienado”, os sistemas de saúde passam por transformações radicais, alavancando dados e tecnologias emergentes. No entanto, isso não é acompanhado por engajamento e integração da comunidade, nem pelo foco na força de trabalho. Há, portanto, um enorme descompasso entre os investimentos tecnológicos e o cuidado para com as pessoas, sejam os profissionais, sejam os pacientes.

FUTURO

**TRANSFORMAÇÃO DIGITAL
INFLUENCIARÁ CADA ASPECTO DO
ECOSSISTEMA DA SAÚDE, DESDE A
EXPERIÊNCIA DOS PACIENTES ATÉ OS
SISTEMAS CLÍNICOS E OPERACIONAIS**

Já no terceiro cenário, “inclusivo”, a tecnologia e os ativos da comunidade são alavancados em conjunto, a fim de aumentar a capacidade da força de trabalho de oferecer cuidados de alta qualidade. A tecnologia é vista como um meio para o fim — ativando os pacientes em seus próprios cuidados e permitindo aos profissionais de saúde que se envolvam melhor no atendimento. “Por isso, a realização de sistemas de saúde inclusivos exigirá uma transformação radical que alavanque a tecnologia para aprimorar os modelos da força de trabalho, empoderar as comunidades e criar ecossistemas que permitam interações sem atropelos entre organizações locais, nacionais e globais. A transformação de tal magnitude exigirá uma grande colaboração entre todas as partes interessadas do sistema de saúde e o planejamento de horizontes de crise e mudança em vez dos ciclos típicos de planejamento comercial de um ou quatro anos”, ressalta Rita Ragazzi, sócia-diretora líder do segmento de saúde da KPMG no Brasil.

FUTURO INCLUSIVO

Para a concretização do terceiro dos cenários delineados, tornou-se necessária uma mudança fundamental na forma como os sistemas e organizações de saúde operam. É preciso agir agora para que seja possível enfrentar os desafios que surgirão ou adensarão nos próximos anos. As inovações tecnológicas são essenciais para o futuro da saúde, mas elas, por si só, não “salvarão o dia”, ao contrário do que apregoa o modelo “alienado”. Há que se investir em uma visão sinérgica, segundo a qual um dos aspectos mais importantes da inovação é a maneira como as comunidades podem se tornar guardiãs ativas do cuidado, e como os profissionais da saúde podem fundamentalmente transformar o modo como trabalham. São essas dimensões do capital humano que tornarão factível a extensão dos benefícios da saúde digital orientada pelos dados àqueles que mais precisam dela.

De acordo com o relatório, o risco de que os sistemas de saúde retornem ao business as usual pré-

–pandêmico é algo que não pode ser subestimado. E há motivos para que façam isso, ao menos no curto prazo: os profissionais estão exaustos, os orçamentos foram muito reduzidos, e muitas mudanças ocorreram nos últimos anos. No entanto, em função das crises presentes e futuras, a transformação rápida nos sistemas de saúde deve ser encarada como o “novo normal”. Qualquer coisa diferente disso pode levar as organizações aos cenários de “alienação” ou “empobrecimento”.

Os sistemas de saúde devem se engajar nas tendências futuras — desenvolvimentos que provocarão um impacto profundo no decorrer da próxima década. A preparação para as mudanças em cinco áreas-chave será algo crítico para guiar a indústria rumo a um futuro inclusivo: tecnologia e dados, consumo, força de trabalho, empoderamento comunitário e governança ambiental, social e corporativa (ESG).

Espera-se que, nos próximos anos, a transformação digital influenciará cada aspecto do ecossistema da

saúde, desde a experiência dos pacientes até os sistemas clínicos e operacionais, passando pela cultura dos trabalhadores do setor. Mas, a fim de que todas essas transformações sejam benéficas e inclusivas, é imprescindível que a tecnologia seja encarada como um meio, não como um fim em si mesma.

A aceleração das mudanças tecnológicas tem impactos distintos conforme a geração de cada paciente, mas, independentemente disso, há uma alteração rápida das expectativas de todos os indivíduos com relação aos sistemas de saúde. Enquanto os mais velhos chegam à idade em que precisam de mais cuidados e, em alguns casos, têm dificuldades para lidar com os novos dispositivos e tecnologias, as gerações mais jovens começaram a interagir com sistemas que não correspondem às suas expectativas de acesso imediato, conectividade global e experiências personalizadas. Em ambas as pontas, há um aumento crescente do interesse em novas tecnologias. Dada essa mudança no perfil dos consumidores, as indústrias tradicionais não conseguem acompanhar as expectativas dos mesmos, abrindo espaços que estão sendo preenchidos por novos players.

FORÇA DE TRABALHO

Embora a tecnologia esteja transformando a saúde, ela ainda depende das pessoas. Ocorre que a crescente demanda por cuidado e o imenso estresse que recai sobre a força de trabalho têm piorado a crise que se abate sobre o setor. A saída usual — contratar mais profissionais — não resolve o problema, pois o número de médicos e enfermeiros é finito, e os métodos atuais de formação estão, em muitos casos, defasados. Uma saída para isso é investir em sistemas de saúde nos quais a força de trabalho receba treinamentos distintos e diversificados, de modo a desempenhar um leque mais amplo de papéis. O investimento no digital, por exemplo, pode liberar os profissionais do trabalho rotineiro e ajudá-los a desenvolver as habilidades necessárias para o

FUTURO

futuro. Por exemplo: o uso de tecnologias como realidade aumentada (AR) e realidade virtual (VR) permitirá aos profissionais trabalhar em sistemas de saúde espalhados ao redor do globo, supervisionando cirurgias e processos e trocando informações, sem que haja a necessidade de locomoção física.

A desigualdade social e econômica é um problema generalizado, que tende a se agravar com os efeitos da crise climática e a continuidade e emergência de conflitos geopolíticos. Os governos e organizações têm um enorme papel a desempenhar nesse contexto, mas as próprias comunidades devem se posicionar de tal forma a lidar com as desigualdades. Em diversas comunidades indígenas da Austrália e do Canadá, por exemplo, há um trabalho conjunto dos indivíduos e organizações locais com as lideranças políticas e empresariais a fim de dirimir os problemas sanitários. Em outras palavras, o empoderamento comunitário é uma tendência que deve ser seguida. A comunidade torna-se a base de uma rede integrada de cuidado, horizontalizando o sistema, e populações inteiras deixarão de ser negligenciadas.

Sem a confiança do público e dos investidores, não há muito o que os sistemas de saúde possam fazer para seguir operando no azul. Nos últimos anos, temos acompanhado a emergência de uma economia que também é baseada na integridade dos agentes e organizações. Não basta que uma determinada empresa ou instituição seja competente, mas é imprescindível que ela também esteja à altura dos compromissos éticos e ambientais assumidos. Muitos dos escândalos que acompanhamos cotidianamente são evitáveis, desde o uso de trabalho escravo até o acesso desigual ao cuidado, passando

pelos problemas ambientais. As organizações de saúde não podem apenas dizer que “curam os doentes”. Elas devem traçar estratégias factíveis para zerar as emissões de carbono, por exemplo. Ou seja, precisam curar os doentes tendo em vista questões éticas, humanitárias e ambientais, e isso não pode ser alcançado sem um mínimo de governança.

Em resumo, e orientado pelo melhor dos cenários mencionados há pouco, os sistemas de saúde do futuro devem ser capazes de atuar com vistas à inclusão. Assim, eles parecem muito diferentes dos sistemas atuais. A inclusão deve se dar em todos os sentidos, com ênfase na interação entre organizações locais, nacionais e globais com seus dados e comunidades. Os líderes do setor que optarem por caminhos distintos, seja por falta de visão, seja pelo que for, estarão em maus lençóis. Eles precisam pensar bastante sobre como suas organizações se encaixam no quadro traçado aqui — aqueles que fracassarem em definir qual papel desempenharão podem acabar tendo seu caminho traçado pelos outros, à sua revelia.



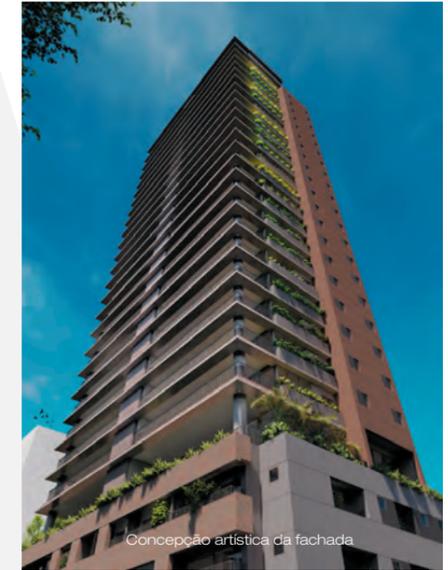
L A N Ç A M E N T O

ARTESANO

O S C A R P O R T O



Na esquina mais desejada do Paraíso, a apenas 7 minutos do Parque Ibirapuera.



Concepção artística da fachada



Concepção artística do living ampliado

VISITE O MARAVILHOSO DECORADO
Rua Cel. Oscar Porto, 507
 esquina com a Rua Sampaio Viana · Paraíso

181M² | 3 SUÍTES
COBERTURA DUPLEX: 316 M²

ArtesanoOscarPorto.com.br
 (11) 3051-4000

Realização e construção:
R. YAZBEK
 SOLIDEZ, QUALIDADE E INOVAÇÃO

Intermediação:
FERNANDEZ MERA
 www.fmera.com.br
OCCA3
 Tailored Real Estate Solutions

Incorporação registrada sob R.1 na matrícula 134.602, junto ao 1º Oficial de Registro de Imóveis de São Paulo.
 O detalhamento dos serviços, equipamentos e acabamentos que farão parte deste empreendimento constará no memorial descritivo.
 Projeto de arquitetura: Königsberger Vannucci. As imagens constantes deste material são meramente ilustrativas e não representam fotografias exatas do empreendimento.

A B. BRAUN SEMPRE FAZ HISTÓRIA AO TRAZER SOLUÇÕES INOVADORAS PARA CADA DESAFIO CLÍNICO E, DESSA VEZ, NÃO SERÁ DIFERENTE.



TODOS GANHAM.
PACIENTES E EQUIPES
MÉDICAS.

Space^{plus}

UM MARCO EM TERAPIA DE INFUSÃO.



Spaceplus Infusomat – Registro ANVISA n.º: 80136990966
Spaceplus Perfusor – Registro ANVISA n.º: 80136990971



Space^{plus}

A bomba de infusão automatizada que nasceu para facilitar o seu trabalho e aumentar sua eficiência.

ELA OFERECE SEGURANÇA NA ADMINISTRAÇÃO DA MEDICAÇÃO, DISPLAY COLORIDO DE ALTA RESOLUÇÃO E MUITA ROBUSTEZ.

- Display colorido Touch Screen;
- Tecnologia com 98% de acuracidade para todos os modelos;
- Histórico do status de infusão, alarmes e bolus administrado;
- IP 44 alta resistência a líquidos e objetos sólidos de até 1 mm;
- Altamente intuitiva com máxima segurança;
- Mais conforto ao paciente e mais segurança para todos!

CONSULTE NOSSO REPRESENTANTE. VOCÊ VAI SE SURPREENDER!



Tem coisas que são
essenciais num hospital.
A Air Liquide é uma delas.

Oferecer o melhor suporte ao cuidado com a saúde. Esta é a missão da **Air Liquide Healthcare**. Estamos presentes no mundo todo oferecendo produtos e serviços hospitalares completos e levando mais segurança aos médicos e profissionais da saúde. De soluções inovadoras em gases medicinais e terapêuticos a equipamentos de alta tecnologia e materiais hospitalares, estamos sempre presentes protegendo e cuidando de vidas. É isso que nos faz respirar fundo e continuar evoluindo junto com a medicina.

GASES MEDICINAIS
GASES TERAPÊUTICOS
ÓXIDO NÍTRICO
EQUIPAMENTOS MÉDICOS
GASOTERAPIA
**INSTALAÇÕES DE REDE
DE GASES MEDICINAIS**
MÓDULO DE AR E VÁCUO

Fale
conosco:



 **Air Liquide**
HEALTHCARE