



Como Tasy e Mevo se uniram para integrar a jornada do paciente, da consulta à adesão ao tratamento

"O Tasy é o coração de uma instituição. Trata-se de um sistema completo de gestão da saúde, com integração entre todas as soluções disponíveis no mercado, criando um ecossistema inovador e centrado no paciente."

Allan Bruzulatto, diretor de Novos Negócios na Philips

Quem/Onde

Mevo e Philips
Brasil

Desafios

- Enriquecer o ecossistema de soluções homologadas ao Tasy EMR
- Permitir a integração do Tasy EMR às funcionalidades e praticidades da prescrição digital Mevo
- Ampliar o número de clientes da Mevo no mercado B2B
- Garantir a interoperabilidade entre Tasy EMR e Mevo

A Philips inova mais uma vez ao integrar o seu sistema de gestão de saúde, Tasy EMR, com outras soluções de saúde, com o objetivo de criar um ecossistema completo de gestão do cuidado e possibilitar às organizações de saúde darem um passo importante rumo à transformação digital.

Com o Tasy EMR, instituições de todos os portes têm à disposição várias soluções digitais para a operação do dia a dia em hospitais, clínicas, laboratórios e demais organizações de saúde, contribuindo para o suporte à tomada de decisão médica e desfechos positivos e seguros para os pacientes.

Entre as soluções integradas ao Tasy EMR destaca-se a Mevo, sistema de prescrição digital inteligente. Por meio da Mevo, o prescritor tem ferramentas de suporte à decisão clínica e pode enviar sua prescrição para o celular do paciente, sendo ela válida em qualquer farmácia do Brasil. O paciente, ao receber a prescrição, tem a opção acessar ferramentas que podem auxiliá-lo na compra online de seu tratamento.

Com essa evolução do Tasy EMR, proporcionando a junção do uso de dados com a inovação tecnológica, as instituições de saúde ganham mais eficiência, geram mais valor aos clientes e têm à disposição um ecossistema robusto de soluções.

Resultados

- Mais de 350 clientes Tasy EMR no portfólio Mevo.
- Integração com agilidade e eficiência, possibilitando estruturação de informações para o gestor de saúde e atendendo toda legislação de proteção de dados
- Formação de uma cadeia de cuidados integrada e digital, desde o agendamento da consulta até a compra do medicamento pelo paciente

No Brasil, mais de 1.500 instituições de saúde utilizam o Tasy, sistema de gestão que oferece soluções digitais integradas às rotinas diárias de saúde dos pacientes e aos fluxos de trabalho de profissionais das áreas assistenciais, operacionais e administrativas. Por ter uma presença tão ampla, em um país de dimensões continentais, o Tasy atende organizações de saúde dos mais diversos portes e áreas, em contextos regionais diversos.

A adesão ao Tasy se deve, entre outros fatores, ao constante investimento em P&D e em inovações tecnológicas. Esse desenvolvimento é feito a partir de um olhar centrado no paciente, oferecendo às organizações soluções digitais que apoiam a gestão orientada por dados, potencializam a eficiência no suporte à tomada de decisão médica e favorecem desfechos clínicos positivos e seguros.

Para chegar ao status de líder de mercado na saúde privada do país, a Philips também usou como estratégia deixar o sistema do Tasy aberto para que outros desenvolvedores pudessem integrar suas soluções, colaborando para a transformação digital das organizações de saúde.

Para acelerar ainda mais o ritmo de desenvolvimento dessas inovações, a Philips apostou na perspectiva de open innovation, permitindo que outros desenvolvedores construíssem soluções digitais integradas ao Tasy. Em 2023, foi a vez da healthtech Mevo, antiga Nexodata, aderir a esse movimento.

“Hoje, no portfólio da Mevo, temos mais de 350 unidades prescritoras que utilizam o Tasy. Desde o início, a nossa estratégia foi olhar os principais players de mercado para buscar uma integração que fizesse sentido, tanto para a experiência do médico como para a do paciente”

Cesar Giannotti, COO da Mevo

Desafio

Em 2017, a healthtech Mevo desenvolveu sua plataforma de prescrição com o objetivo de fornecer uma solução inteligente ao prescritor e prática ao paciente. Por meio dela, o profissional envia receitas, que são válidas em todas as farmácias do país, diretamente ao celular ou e-mail do paciente, dispensando impressões e com opção de compra online.

“A pandemia colocou em evidência a receita digital, principalmente na telemedicina. Na teleconsulta, o paciente não tinha como receber a prescrição, seja do medicamento, seja do exame a distância, então havia toda uma logística para recolher isso dos médicos, e, depois, distribuir a receita em papel aos pacientes. Foi a partir daí que o mundo acelerou a adesão à tecnologia”, lembra Cesar Giannotti, COO da Mevo.

Há aproximadamente dois anos, a startup Mevo fortaleceu a sua estratégia de crescer no B2B, com o intuito de se tornar uma das principais soluções para esse mercado. Nesse caminho, a homologação junto ao Tasy EMR teve um importante papel. Afinal, operar em conjunto com a solução significa ter um produto compatível com o sistema de gestão mais usado por instituições de saúde no Brasil.

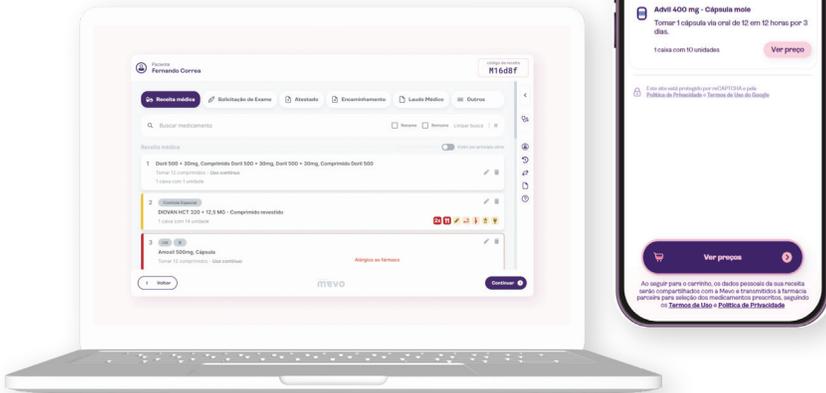
“Desde o início, a nossa estratégia foi olhar os principais players do mercado para buscar uma integração tanto para a experiência do médico como para a do paciente”, explica Giannotti. E os resultados vieram: “Hoje, no portfólio da Mevo, temos mais de 350 unidades prescritoras que utilizam o Tasy EMR”, aponta o executivo. Em 2021, esse número era de apenas 5 parceiros.

Segundo o diretor de Novos Negócios na Philips, Allan Bruzulatto, ter soluções integradas é algo que os clientes buscam atualmente. “Quando uma instituição de saúde tem alguma dor para ser resolvida, algum fornecedor cria uma solução, mas essa solução deve ter integração com o Tasy EMR. Essa é a demanda do mercado hoje: ter um sistema completo de gestão da saúde com integração entre todas as soluções disponíveis no mercado, criando um ecossistema completo de gestão e operação do cuidado”, afirma.

Além de abrir portas para um mercado em potencial, ser homologado pelo Tasy EMR é uma forma de as healthtechs aprimorarem suas soluções. “O diferencial da solução é que oferecemos essa oportunidade aos desenvolvedores, de testar soluções em um ambiente real, com dados reais. Estamos falando de um mercado de desenvolvimento exponencial, uma inovação exponencial. Porque ela não significa simplesmente uma melhoria do processo de integração, mas uma melhoria do processo de desenvolvimento efetivamente”, destaca Bruzulatto.

A homologação de soluções de terceiros também se torna um diferencial do sistema de gestão da Philips. “O Tasy é o coração de uma instituição. É por ele que trafegam dados clínicos, administrativos e operacionais. Trata-se de um sistema completo de gestão da saúde, com integração entre soluções disponíveis no mercado, criando um ecossistema inovador e centrado no paciente”, afirma Bruzulatto.

mevo



De acordo com o relatório, em uma amostra com 200 lideranças no Brasil, melhorar a infraestrutura de tecnologia é uma das principais prioridades para 32% dos líderes brasileiros do setor de saúde, e a projeção é que chegue a 49% em três anos. Para 36%, outra prioridade é aumentar a eficiência em hospitais e unidades de saúde.

A inteligência artificial (IA também é citada no relatório. Em 2021, apenas 27% dos líderes do setor de saúde brasileiros priorizaram o investimento em IA. Em 2022, esse número cresceu para 72% e deve subir para 91% daqui a três anos.

“Esperamos que o Tasy EMR seja cada vez mais uma ferramenta de suporte à tomada de decisão e integre sistemas paralelos que dão mais experiência à operação no dia a dia, trazendo valor à experiência do cliente e mais segurança ao paciente com desfechos clínicos gradativamente mais seguros”, destaca Bruzulatto.

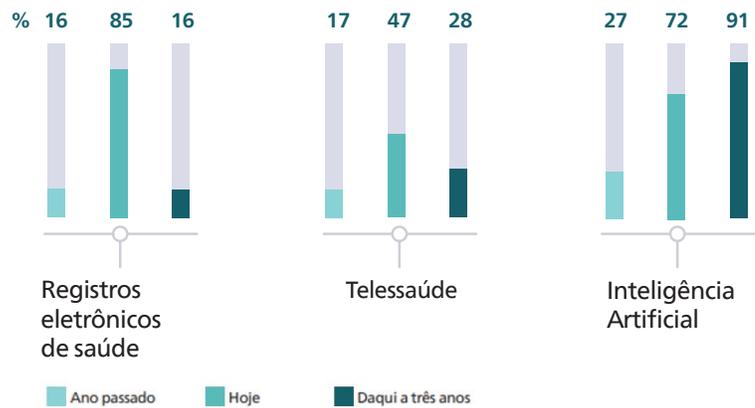
Nesse sentido, a Mevo se tornou um braço importante do Tasy para oferecer ao médico praticidade ao prescrever; e ao paciente conveniência com o recebimento de sua prescrição no celular, além também da opção de compra online em farmácias.

Se antes o paciente marcava uma consulta para renovar a sua receita em papel, e, depois, tinha que deslocar fisicamente para uma farmácia para acessar seu tratamento, agora a solução traz comodidade a ele - seguindo os padrões legais, normativos e de segurança.

Para Cesar Giannotti, ter a cadeia de cuidado digitalizada favorece, principalmente, a estrutura de atendimento da atenção primária e secundária de saúde, onde há a possibilidade de integrar a assistência em toda a jornada de cuidado do paciente. “Com a digitalização dessa cadeia, construímos de forma conjunta com o gestor da instituição de saúde um data lake que pode auxiliar na gestão de saúde com informações de atenção primária e secundária guiando o paciente pelo melhor caminho, mantendo-o saudável, ao invés de ele ir para um caminho de internação”, ressalta.

Ao ter acesso a soluções integradas ao Tasy, acelera-se o processo de transformação digital das instituições de saúde, que podem, assim, reduzir o tempo investido em discussões técnicas para a digitalização e focar no que realmente importa: como a solução vai gerar valor para o paciente e para o negócio.

Esse cenário de transformação digital e a necessidade das instituições de saúde em implementar tecnologia em seus processos aparece no mais recente relatório do Future Health Index, encomendado pela Philips, com a participação de 15 países, incluindo o Brasil, para analisar as principais prioridades e preocupações dos líderes do setor de saúde.



Fonte: Future Health Index 2022

Para o futuro

De acordo com Allan Bruzulatto, o objetivo da Philips é desenvolver um marketplace completo de assistência à saúde, criando um ecossistema com foco na inovação em um ambiente totalmente digital.

“Ter um ecossistema aberto significa enriquecer o sistema, em que o parceiro possa criar um ambiente de teste eficaz, ganhando tempo e reduzindo custos. O processo de homologação ganha agilidade, traz inovação ao nosso sistema e novos produtos ao marketplace das soluções da Philips”, diz Allan Bruzulatto.

Para o diretor, esse movimento não é só estratégico, mas fundamental para o avanço do setor. “Com o sistema aberto do Tasy EMR a entrada de parceiros que têm como core a tecnologia, vamos ter um ecossistema muito robusto e um marketplace B2B onde os clientes terão acesso a produtos que trarão valor aos seus modelos de negócios”, conclui.

