

REVISTA **PersonalMED**

UMA PUBLICAÇÃO ESPECIAL DA DATASUL | OUTUBRO DE 2008



Uma empresa do Grupo



Hospital do  
Coração

Cor

Associação do  
Sanatório Sir

**ENTREVISTA**

Roberto Cury,  
superintendente da ANAHP

Página 6

**ARTIGO**

Saúde e Tecnologia, por  
Guilherme Hummel

Página 12

**ESPECIAL**

HCor e Datasul efetivam  
parceria inovadora no setor de saúde

Página 8

GESTORES DO HCOR DECIDEM INVESTIR EM NOVO  
SISTEMA DE GESTÃO HOSPITALAR

# R[E]SULTADOS

95% DOS CLIENTES AFIRMAM QUE AS SOLUÇÕES DATASUL OFERECEM BENEFÍCIOS REAIS E TANGÍVEIS PARA SUA EMPRESA.

O mundo dos negócios se interessa tanto por resultados que só de ver essa palavra aqui você resolveu ler este anúncio. Então, saiba que oferecer resultados é justamente a especialidade da Datasul. Há 30 anos, ela vem tornando seus clientes mais competitivos, ao otimizar processos, proporcionar agilidade e oferecer oportunidades de crescimento real. Foi assim que ela se tornou um dos maiores nomes do setor na América Latina, com mais de 3.700 clientes, dos quais 94% recomendariam hoje seus serviços. Logo, se você procura resultados mensuráveis, fale com a Datasul. Ela vai ajudar você a maximizar seu nível de gestão, potencializar seus negócios e multiplicar seus resultados.

Gestão [E] levada de Negócios

PARA MAIS INFORMAÇÕES LIGUE 0800 704 3442



## Editorial

### ANTECIPANDO-SE ÀS TENDÊNCIAS

Pensar em soluções tecnológicas que atendam com eficiência aos mais diversos segmentos é a razão do trabalho da Datasul. Mais que isso, customizamos essas soluções, estruturando-as para melhor resolver as necessidades específicas de cada cliente. Esse trabalho exige um alinhamento perfeito com as estratégias dos nossos parceiros, que além de buscarem o constante aprimoramento dos seus processos por meio de softwares cada vez mais modernos, fazem questão de ter acesso à experiência e *expertise* da Datasul.

Prova disso é a mais recente parceria com o Hospital do Coração - HCor, de São Paulo, que passará por uma significativa e ampla mudança em todo o seu sistema de informação. Considerado inovador para o mercado brasileiro, podemos afirmar que o projeto antecipa-se às futuras tendências em gestão de hospitais.

Essa conquista reforça a importância das soluções integradas para a governança de saúde, já que este é um segmento que exige profundo conhecimento do negócio e uma complexa análise sobre a sua funcionalidade. Nossas soluções administram mais de 8 milhões de vidas e cerca de 5.200 leitos, com alto índice de retorno de investimentos, beneficiando a gestão de Centros Clínicos, Pronto Atendimento, Farmácias, Operadoras, Hospitais, Home Care, entre outras.

Por meio da revista Personal Med, queremos compartilhar como nossos parceiros têm alcançado resultados efetivos.

A todos, uma boa leitura.

Clecio Luiz Chiamulera  
Diretor Corporativo de Operações de Saúde



## Índice

4 NOTAS

6 ENTREVISTA

8 ESPECIAL

10 AUTORIZADOR

11 CLIENTE

12 ARTIGO

14 GESTÃO HOSPITALAR

15 PRONTUÁRIO ELETRÔNICO



Uma empresa do Grupo



PERSONAL MED  
REVISTA DE PERIODICIDADE QUADRIMESTRAL

#### EXPEDIENTE

CONSELHO EDITORIAL Clecio Chiamulera (Diretor Corporativo de Operações de Saúde), Andréia Aparecida Vavassori da Silva (Gerente de Desenvolvimento de Mercado), Nelson Pires (Diretor Executivo Datasul Saúde Porto Alegre), Gerson Gensas (Diretor Executivo Datasul Saúde Porto Alegre), Joel Machado (Diretor Executivo Datasul Saúde Caxias) e Carla Lavina (Comunicação Corporativa Datasul)  
PROJETO GRÁFICO Santo de Casa Jornalismo Empresarial  
www.santodecasa.net  
EDIÇÃO DE ARTE Gabriela Dias  
JORNALISTA RESPONSÁVEL Camila Lustosa (RP 10574)  
TEXTOS Cristina Azevedo (RP 13257)  
REVISÃO Flávio Dotti Cesa  
FOTO CAPA Edi Pereira

## OUVIDORIA DATASUL SAÚDE

Atender com eficiência às necessidades dos clientes é uma prática que a Datasul realiza constantemente por meio de canais de relacionamento. Para a vertical Saúde, foram criados os serviços Ouvidoria Preventiva Interna e Ouvidoria Presencial Externa.

A Ouvidoria Preventiva Interna é direcionada a antecipar as demandas dos clientes, bem como acompanhar o andamento dos projetos e respectivos prazos e conformidades. Já a Ouvidoria Presencial Externa é realizada dentro das empresas, através de visitas para melhor compreender e entender o cenário em que a organização encontra-se.

A iniciativa surgiu da necessidade de criar um canal de comunicação mais interativo com os clientes, ouvindo e respondendo prontamente suas questões, encaminhando seus problemas para soluções, motivando-os a apresentarem suas dúvidas e necessidades.

A ouvidora Ieda Isoton ressalta a importância dos novos serviços: “Esta aproximação é fundamental, uma vez que nossos clientes sentem-se mais valorizados e satisfeitos”.



## RESPONSABILIDADE SOCIAL

Promover a inclusão de crianças e jovens em situação de vulnerabilidade econômica e social faz parte das ações da Datasul Saúde. Exemplo disso é a criação do projeto social que prevê adoção da Escola de Educação Infantil Planalto Rio Branco, das escolas Mário Quintana e João Prativiera, em Caxias do Sul (RS).

O projeto “Solidariedade sem Idade” atende a mais de 100 crianças e 20 adolescentes em situação de vulnerabilidade social. Na programação, constam o apoio financeiro, inclusão digital por meio de cursos, doações, atividades de integração voltadas para a consciência cidadã e valorização do indivíduo no seu contexto na comunidade.



## SISTEMAS “CONVERSAM” FLUENTEMENTE

As novas versões do Datasul Gestão de Planos de Saúde e do Infomed, software da Confederação Norte Nordeste das Unimed, “conversam” fluentemente com o software Personal Med no padrão TISS – Troca de Informações em Saúde Suplementar. Com essas novas configurações, o médico tem acesso com mais rapidez às autorizações. O Datasul GPS e o Infomed têm por característica auxiliar na gerência da Operadora de Plano de Saúde, possibilitando o registro automático de todas as consultas, otimizando os processos de cobrança e pagamento. O sistema Personal Med oferece a automatização dos prontuários, onde os médicos podem registrar as fichas clínicas com a evolução de cada paciente, as prescrições de medicamentos, o controle dos exames, a emissão de laudos e o registro da evolução por imagens, formando uma base completa de informações.

## AACD COM SOLUÇÕES DATASUL

A partir de janeiro de 2009, a Associação de Assistência à Criança Deficiente – AACD contará com as soluções Datasul (CRM, BI e Saúde) para gerir as áreas de finanças, controladoria, fluxo de caixa, materiais, distribuição e agendamento de ortopedia, entre outras. O trabalho com a instituição teve início em dezembro de 2007 e, até março de 2008, foi desenvolvida a primeira fase. Desde abril, começou uma nova etapa, de projeto e implantação, que é conduzida pela franquia Datasul São Paulo. O investimento previsto é de cerca de R\$ 1,5 milhão de reais, o maior realizado até agora pela instituição em tecnologia da informação. Considerando o caráter social da AACD, a Datasul doou algumas licenças de uso. De acordo com o gerente de TI da entidade, Victor Kaspar, a Datasul é reconhecida pela qualidade, fórum de clientes, estrutura de atendimento, prazos e custos. “Vamos ganhar em integração com uma base de dados única, que trará agilidade e coerência às informações”, explica o gerente. Para o vice-presidente voluntário da AACD, João Octaviano Neto, a entidade aposta na qualidade das soluções: “Os softwares darão mais dinamismo aos nossos processos”.

## DATASUL, APOIADORA DA ANAHP

Estar mais perto das necessidades do setor da saúde e, até mesmo, antecipar-se às tendências faz parte das iniciativas da Datasul. Recentemente, a empresa formalizou seu apoio às ações da Associação Nacional de Hospitais Privados (ANAHP). Fundada em maio de 2001, a entidade é constituída por 38 hospitais, e tem por objetivo promover a congregação de instituições hospitalares privadas com ou sem fins lucrativos, consideradas detentoras

dos melhores padrões de qualidade e melhores práticas médicas. Segundo o superintendente da ANAHP, Roberto Cury, a entidade desenvolve um forte trabalho voltado para o aperfeiçoamento da qualidade dos serviços de saúde: “Em particular os hospitalares, tendo como estratégia o envolvimento da cadeia produtiva deste setor. Por isso, o apoio de parceiros como a Datasul, que têm a mesma visão e comprometimento, em muito colabora com o nosso objetivo”.



96%  
DE CLIENTES  
SATISFEITOS

Mais importante que sermos inovadores no mercado de softwares é saber a opinião de quem utiliza as nossas soluções. Uma pesquisa, realizada entre setembro de 2007 e setembro de 2008, registra 96% de clientes satisfeitos. É o trabalho da Datasul atendendo com qualidade às necessidades de seus parceiros.

# Desafios do Sistema de Saúde

DE ACORDO COM O SUPERINTENDENTE DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE HOSPITAIS PRIVADOS - ANAHP, DR. ROBERTO CURY, AS OPERADORAS DE PLANO DE SAÚDE DEVERIAM MUDAR O FOCO DA GESTÃO, BUSCANDO PRIORIZAR A BASE PARA QUALIDADE DA SAÚDE: EDUCAÇÃO, PROMOÇÃO E PREVENÇÃO. ACOMPANHE A ENTREVISTA CONCEDIDA PARA A REVISTA PERSONAL MED

**“TODAS AS ENTIDADES QUE REPRESENTAM OS SEGMENTOS DO SETOR DEVERIAM PARTICIPAR COM PROPOSTAS”**

DR. ROBERTO CURY

O que você considera prioritário para resolver a relação entre operadoras de plano de saúde x hospitais x prestadores?

Roberto Cury: Primeiramente, uma maior transparência nas relações entre operadoras e prestadores e a conscientização de que os gastos do sistema precisam estar sob controle.

De que forma se poderia buscar essa transparência?

Roberto Cury: Através de um código de conduta para o setor da saúde. Ou seja, todas as entidades que representam os segmentos do setor deveriam participar com propostas e, a partir de um consenso, chegar a um código de conduta que serviria como orientador para todas as ações futuras. Acredito que essa iniciativa seria o caminho.

A importância da criação de um código está pautada em qual percepção?

Roberto Cury: O que se percebe no dia-a-dia é que cada segmento do setor está tentando resolver individualmente o seu problema, e o problema, na verdade, é do sistema. A solução será viável se houver o envolvimento de todos os atores da cadeia do setor de saúde, que vai desde a indústria de insumos até as operadoras de planos, e, até mesmo, o próprio consumidor.

Entre os desafios do sistema de saúde suplementar no país, que mudanças você sugere para melhorar o setor?

Roberto Cury: Que as operadoras de planos de saúde mudem o foco da gestão. No lugar da gestão financeira, priorizar os aspectos de educação, promoção e prevenção. Isto é, direcionar esforços objetivando a qualidade da saúde da população a médio e longo prazos.

Quais são os diferenciais dos hospitais que fazem parte da ANAHP?

Roberto Cury: Uma das exigências da ANAHP para um hospital ser associado é o certificado de acreditação nacional (ONA II ou III) ou internacional, ou seja, a qualidade é fundamental. Além disso, o compromisso de participação no projeto de indicadores hospitalares, como forma de se gerar uma cultura de eficiência na prestação de serviços.

Qual o impacto que uma acreditação (nacional ou internacional)\* tem na relação custo x benefício para o usuário?

Roberto Cury: O benefício para o usuário é total, pois este é um processo em que qualidade e segurança na prestação dos serviços são os principais ganhos.

\*Os hospitais associados à ANAHP são acreditados pela Organização Nacional de Acreditação e pela Joint Commission International, organização mundial de avaliação da qualidade de saúde.

Quais são as perspectivas de crescimento do sistema de saúde suplementar?

Roberto Cury: Por se tratar de um sistema em que 75% dos beneficiários estão vinculados a planos coletivos, em grande parte empresariais, este crescimento fica na dependência do aumento do emprego formal, em que a saúde é o principal benefício oferecido. A criação do Nexo Técnico Epidemiológico Previdenciário (NTEP) e do Fator Acidentário de Prevenção (FAP) deverá contribuir para que as empresas se preocupem mais com a gestão da saúde de seus colaboradores, e, desta forma, a integração com o plano de saúde será muito importante para este controle. ■



# Inovação no mercado de software hospitalar

O ANO DE 2008 REGISTRA UMA DAS MAIS SIGNIFICATIVAS PARCERIAS NO SETOR DA SAÚDE, COM A FORMALIZAÇÃO DO CONTRATO, ENTRE A DATASUL/TOTVS\* E O HOSPITAL DO CORAÇÃO (HCor), PARA O DESENVOLVIMENTO DE TODO O SISTEMA DE INFORMAÇÕES DA INSTITUIÇÃO HOSPITALAR

O trabalho envolve investimentos da Datasul/TOTVS de aproximadamente R\$ 8,5 milhões e demandará um período de 24 meses para a sua conclusão, segundo Gerson Gensas, diretor executivo da Datasul Saúde. “Para o mercado de TI nacional, esse investimento é considerado vultoso. Estaremos direcionando

competências para algo totalmente inovador em matéria de soluções tecnológicas voltadas para o segmento hospitalar”, salienta Gerson.

Devido ao nível de complexidade do projeto, ele será estruturado dentro de cinco cronogramas que acontecerão em paralelo, como explica o diretor executivo da Datasul Saúde, Nelson Berny Pires: “Eles estão divididos em desenvolvimento do software hospitalar; implantação do novo software; implantação do software de back office EMS da Datasul; migrações de dados; e integração com os demais sistemas que o HCor utiliza”. O executivo destaca

que os cronogramas precisam “conversar” entre si e, para que estejam em sincronia, cada um terá seu próprio gestor. Além disso, haverá uma Gerência Central, formada por profissionais da TOTVS Consulting. “Entre os projetos, está um prontuário eletrônico extremamente avançado”, adianta Nelson.

#### HCor e Datasul/TOTVS

A parceria com a Datasul representa um avanço nos planos de desenvolvimento do HCor, que tem como meta investir R\$ 35 milhões nos próximos anos visando consolidar sua posição de liderança em especialidades médicas. Segundo

**“O NOVO SISTEMA ANTECIPA-SE ÀS TENDÊNCIAS MUNDIAIS DO SETOR”**  
GERSON GENNAS, DIRETOR EXECUTIVO DA DATASUL SAÚDE

**“SERÁ A REUNIÃO DO CONHECIMENTO TÉCNICO DO HCor COM A EXPERIÊNCIA NO SEGMENTO SAÚDE DA DATASUL/TOTVS.”**  
EDIMILSON CORRÊA, DIRETOR DE PRODUTOS E TECNOLOGIA DA DATASUL

o Dr. Luiz Henrique de Almeida Mota, superintendente de desenvolvimento, relações institucionais e filantropia do HCor, “o sistema de informações será uma ferramenta indispensável para as nossas crescentes demandas. O HCor, que hoje realiza, anualmente, mais de 4.500 mil cirurgias de alta complexidade, 90 mil exames laboratoriais e procedimentos ambulatoriais em números crescentes, necessita de suporte das modernas técnicas de informação. Essa parceria é de fundamental importância para consolidar o nosso crescimento”.

De acordo com José Lobato, gerente executivo de TI do HCor, as razões da mudança do sistema de informações seguem o caminho

da inovação ao longo da história da instituição. “É uma oportunidade para que possamos melhorar os processos internos já consolidados, implantar novos onde temos uma visão inicial e focar esforços para pontos onde julgamos que será o diferencial de mercado. Acreditamos que será um caminho de sucesso”, complementa.

Para o diretor de produtos e tecnologia da Datasul, Edimilson Corrêa, a parceria tem um significado importante para ambas as empresas: “É um marco para o segmento, não apenas pelo volume de investimentos, mas também por se tratar de uma das instituições hospitalares mais respeitáveis na América Latina”.



DIVULGAÇÃO DATASUL

#### Fusão das marcas Datasul e TOTVS

Em julho de 2008, foi oficializada a união das empresas de software de gestão TOTVS e Datasul. Com a nova formação, a empresa brasileira passa a ocupar a nona posição do mercado mundial do setor, representando uma receita bruta de R\$ 778 milhões e uma carteira com mais de 21 mil clientes. Com a união, o grupo passa a deter 38,3% do mercado brasileiro e a segunda posição na América Latina.



DIVULGAÇÃO DATASUL



HCor: DR. ANTONIO CARLOS KFOURI – SUPERINTENDENTE CORPORATIVO, DR. LUIZ HENRIQUE MOTA – SUPERINTENDENTE DE DESENVOLVIMENTO, RELAÇÕES INSTITUCIONAIS E FILANTROPIA, JOSÉ LOBATO – GERENTE EXECUTIVO T.I. E JORGE ANDRÉ BACHA SANTOS – SUPERINTENDENTE DE OPERAÇÕES

FOTO: EDI PEREIRA

## Atendimento mais rápido através da tecnologia

Garantir saúde e bem-estar a todos os seus associados e dependentes faz parte dos principais objetivos da Fundação Assisten-

cial dos Servidores do Ministério da Fazenda - Assefaz. Com cerca de 30 mil beneficiários e aproximadamente 700 prestadores de serviços, apenas no Distrito Federal, a Assefaz tem promovido melhorias no atendimento aos usuários, por meio de investimentos em automação.

Um bom exemplo é o produto Autorizador, desenvolvido pela Datasul, implementado em agosto deste ano na Assefaz. Trata-se de uma solução voltada para a gestão de liberações de atendimentos de forma rápida e segura entre a operadora e os hospitais, clínicas, laboratórios e profissionais de saúde credenciados.

A solução integra as áreas de Recepção, Elegibilidade, Auditoria Médica e Central de Atendimento ao Cliente. Entre as principais vantagens estão a redução de custos com atendimentos indevidos por falta de identificação de

### MELHORIAS COM O NOVO SISTEMA DE AUTORIZAÇÃO DE SERVIÇOS DE SAÚDE DA ASSEFAZ

beneficiários; gestão eficaz sobre os contratos dos clientes; elegibilidade na liberação dos atendimentos; redução dos custos para liberação de atendimentos; gestão dos processos de negócio, resultando em melhor controle e melhoria na obtenção das metas da empresa.

Segundo o gerente executivo de informática da Assefaz, Alysson Menezes Gomes, o processo anterior era feito manualmente, envolvendo diversas operações, como o envio de fax e a necessidade de muitas pessoas para efetivar um trabalho que podia levar horas para ser concluído. "Agora é via web, mais rápido, preciso e seguro", salienta.

De acordo com o gerente, existe a previsão de que esse sistema on-line seja adotado nas 55 filiais de 27 estados brasileiros, devido às inúmeras vantagens, que permitem realizar as atividades em curto espaço de tempo.

## Mais tempo para o negócio

Atitude inovadora e excelência no atendimento fazem parte dos valores da cooperativa médica Unimed Porto Alegre. Ao seguir esses princípios, visando servir com eficiência seus 425 mil clientes, a empresa tem feito investimentos significativos para qualificar e melhorar seus processos. Neste contexto, as soluções integradas desenvolvidas pela Datasul são importantes aliadas.

A rede de assistência à saúde conta com 5,8 mil médicos cooperados, laboratórios e prestadores de serviços, além de possuir uma estrutura própria que engloba Lojas Unimed, Centros de Diagnósticos, Pronto Atendimento, entre outras unidades localizadas na capital gaúcha, Região Metropolitana e Litoral Norte do Rio Grande do Sul.

A demanda atual é de aproximadamente 240 mil consultas mensais, sendo que 70% delas são autorizadas on-line, por meio dos serviços Diskmed (atendimento telefônico) para 3.640 cooperados e Portalmed para 2.150 coopera-

dos. De acordo com o gerente de sistemas da Unimed Porto Alegre, Irceu Farina Minuzzi, este sistema facilita a vida dos clientes: "Eles não precisam mais procurar uma das nossas 28 unidades, basta acessar nossa página na Internet e informar sua senha pessoal". Outras vantagens da integração de soluções são a facilidade quando se verifica em tempo real a adimplência e o tipo de cobertura que o beneficiário tem, bem como a agilização do processo de pagamento dos médicos credenciados, que, antes da automação, podia levar até três dias.

A Datasul também é parceira na Unimed com o produto Personal Med Unifácil, especialmente criado para o produto Unifácil, que atende cerca de 10 mil pessoas das classes C e D. Trata-se de um sistema integra-

A UNIMED PORTO ALEGRE INVESTE CONSTANTEMENTE EM SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS PARA FACILITAR O DIA-A-DIA DE SEUS CLIENTES

**"BASTA ACESSAR NOSSA PÁGINA NA INTERNET E INFORMAR SUA SENHA PESSOAL"**

IRCEU MINUZZI,  
GERENTE DE SISTEMAS  
UNIMED POA



# A Saúde precisa da Tecnologia

Com a recente crise econômica norte-americana e seus impactos mundiais, fica claro que o Brasil vai perdendo (novamente) a oportunidade de dar um grande avanço na área da Saúde. Ninguém sabe bem o que virá à frente, sendo que todos sabem que não será bom. O período de ouro da economia mundial vai “chafurdando” num mar de incertezas e temores. Quando nos últimos cinco anos o crescimento do país, e do mundo, foi claro e consistente, seria de se esperar que nós desenvolvêssemos projetos em grande escala para a introdução das Tecnologias de Informação e Comunicação no setor de Saúde (eHealth), como fez grande parte das nações do planeta.

Com a necessidade quase orgânica de reduzir custos, ganhar qualidade e aumentar a credibilidade da assistência no Brasil, era de se supor que as evidências internacionais e o barateamento tecnoló-

gico seduzissem o Estado e o mercado a realizar em um grande avanço. O que se viu foi mais do mesmo: pírfias iniciativas públicas e o crescimento das tradicionais ilhas de excelência no setor privado.

Um exemplo dessa maturidade foi dado na primavera de 2004, quando os EUA finalmente acordaram e decidiram legislar contra o caos que rondava (e ronda) os custos da medicina norte-americana. Naquele ano, o presidente George W. Bush determinou que até 2014 todos os softwares de prontuários médicos do país estejam interoperáveis, ou seja, possam se comunicar e trocar informações. A decisão vem forçando o mercado a adotar o Prontuário Digital (PD), e os ganhos dessa incorporação são imensuráveis. Análises mostram que a introdução do PD pode reduzir os custos da Saúde do país em mais de 80 bilhões de dólares ao ano. Barack Obama, candidato democrata à

presidência dos EUA, canta em verso e prosa a informatização da Saúde em seus discursos. Os motivos são óbvios, e a sombra que ronda a débil assistência médica americana não deixa margem para dúvida: ou se digitaliza a gestão clínica do paciente ou se gira em círculos, como um peru em véspera de abate. Diferente no Brasil? Não, o problema é tão ou mais grave do que nos EUA.

Até os usuários já estão ansiosos por essa revolução. Recente pesquisa realizada no Arizona (EUA) revelou que 75% dos inquiridos estão dispostos a pagar uma taxa adicional para ter direito a três outros serviços: (1) visualizar parte de seu prontuário médico, (2) manter troca de e-mails consultivos com seus médicos e (3) solicitar a recarga de seus medicamentos através da Web. Duvido que no Brasil, principalmente na Saúde Suplementar, as respostas sejam muito diferentes.

O desenvolvimento de projetos de eHealth exige acima de tudo uma pragmática disciplina de planejamento e uma notável determinação visionária. Pensar o futuro não é só sonhar ou flertar com a utopia ou reclamar da falta de recursos e da ineficiência do Estado ou, ainda, exorcizar o conservadorismo da comunidade médica. Olhar o futuro é, acima de tudo, ter a coragem e a ousadia de planejar a solução dos problemas, como faz um maratonista antes da corrida. Ele sabe que a largada é tão importante quanto a chegada. Sabe que o percurso é longo e repleto de riscos. Sabe que muitas vezes não alcançará seu objetivo final, mas sabe também que cada passo que der é uma vitória e um estímulo para continuar a jornada.

É imperativo que o Brasil avance rapidamente na informatização do serviço médico. O Estado e as empresas do setor não carecem mais de evidências, só de determinação. Perdemos tempo, mas nunca é tarde para vencer essa maratona, ou, pelo menos, para iniciá-la.

“OU SE DIGITALIZA A GESTÃO CLÍNICA DO PACIENTE OU SE GIRA EM CÍRCULOS”

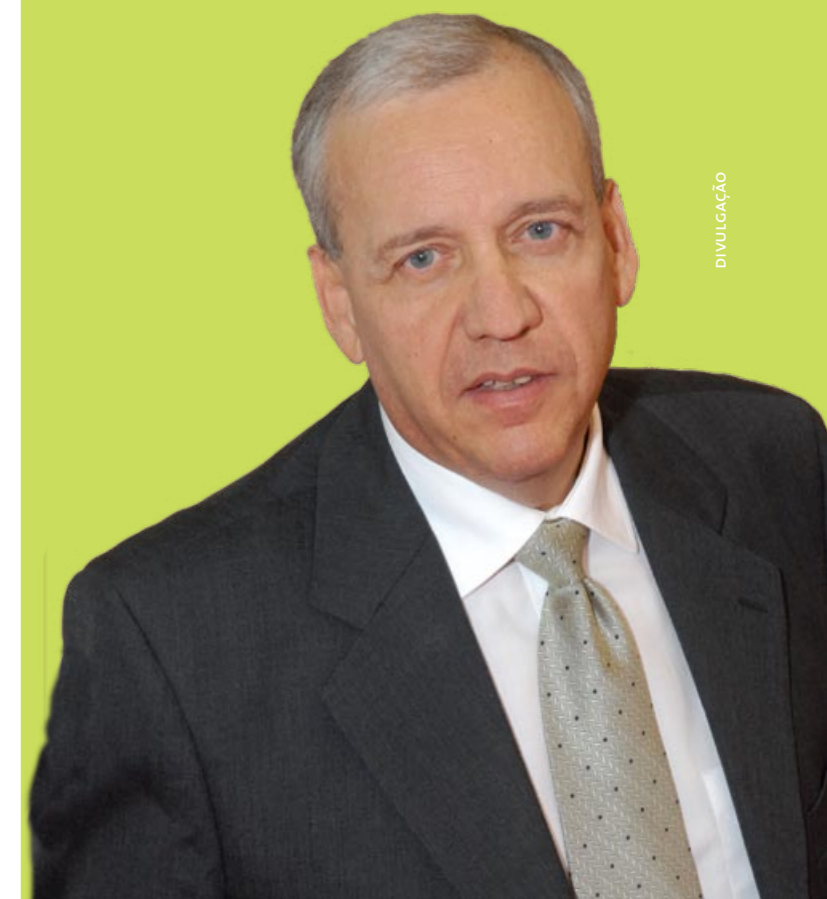
GUILHERME S. HUMMEL

CONSULTOR E PESQUISADOR NAS ÁREAS DE EHEALTH, TELEHEALTH E COMMERCIAL INNOVATION STRATEGIES PARA O SETOR DE SAÚDE. TEM FORMAÇÃO EM ENGENHARIA, COM PÓS-GRADUAÇÃO EM ANÁLISE E AUDITORIA DE SISTEMAS.

AUTOR DOS LIVROS:

“EHEALTH – O ILUMINISMO DIGITAL CHEGA A SAÚDE” E “EPATIENT – A ODISSÉIA DIGITAL DO PACIENTE EM BUSCA DA SAÚDE”.

WWW.EHEALTH-SUMMIT.COM



# Da visão à Execução

Chegamos à era da transparência. Neste novo cenário, informação não é mais o diferencial, pois já é disponível a todos. Rapidamente tem-se a fotografia do que ocorreu. A velocidade da informação, tão comentada no passado recente, agora tem que ser acompanhada pela velocidade da gestão.

Os gestores, capacitados adequadamente, desenvolveram cuidadosas reflexões estratégicas, circunstanciam suas organizações no macroambiente e sincronizam o plano estratégico com o plano de pessoas e o plano de ações.

O cuidadoso acompanhamento da execução desse planejamento passa a ser o segredo para o sucesso e a estabilização das organizações. Uma agenda executiva que permite o cuidadoso controle em cada área vai garantir o reconhecimento e a tranquilidade dos gestores e de todos os interessados.

A gestão hospitalar não é diferente. E para atender a essas necessidades, criamos nossos sistemas para a área da saúde. A partir de um núcleo voltado ao atendimento médico-assistencial, nossos sistemas de governança em saúde disponibilizam

O CUIDADOSO ACOMPANHAMENTO DA EXECUÇÃO DO PLANEJAMENTO PASSA A SER O SEGREDO PARA O SUCESSO E A ESTABILIZAÇÃO DAS ORGANIZAÇÕES

recursos que permitem aos profissionais o melhor desempenho técnico – o *core* das atividades ligadas à saúde. A partir daí, mapeamos os processos diretamente relacionados e correlacionados, chegando a um mapa de mais de 200 processos de apoio.

Para o gestor, criamos a possibilidade de monitorar estes processos através de indicadores em vários pontos. Assim, possibilitamos ao gestor ter o rigor sobre a execução, identificando rapidamente os processos ineficientes e as equipes que precisam de ajuda.

Nossas soluções de governança em saúde atendem a todos os ambientes de saúde, criando a mais completa linha de sistemas para a área de saúde disponível no mercado.

**Nelson Berny Pires,**  
Diretor executivo da Datasul Saúde

## Prontuário eletrônico

# Informações completas e seguras

O PRONTUÁRIO ELETRÔNICO NO INSTITUTO DE CARDIOLOGIA (IC) DO RIO GRANDE DO SUL AGILIZA E QUALIFICA OS ATENDIMENTOS NO AMBULATÓRIO DO SUS

Sempre preocupado em melhorar seus processos e rotinas, desde agosto, o IC passou a adotar o Prontuário Eletrônico no Ambulatório do SUS. A iniciativa é resultado da parceria com a Datasul, pois o software foi totalmente customizado e adaptado para facilitar o uso pelos profissionais do IC. Os médicos residentes receberam treinamento teórico e prático para operar o sistema, e os registros de cada paciente estão sendo importados para o prontuário, substituindo as pesadas pastas, à medida que os pacientes vão sendo atendidos. O programa organiza o arquivamento das informações médicas, resultados de exames e registros de consultas, agilizando o atendimento.

De acordo com o coordenador do projeto, Dr. José Luiz Vieira, a receptividade foi excelente junto às

equipes do Ambulatório: “A interface é de fácil utilização e visualização, sendo totalmente adaptada à maneira de o cardiologista atender. Com o sucesso da implementação do projeto-piloto no Ambulatório, já obtivemos autorização do Conselho Diretor do hospital para continuarmos, adotando o Prontuário Eletrônico nos outros setores do IC”, afirma. Devido à boa aceitação, o projeto será estendido à Emergência e, em seguida, à Internação, segundo o diretor-científico do IC, Renato Kalil. Em 2007, o Setor de Emergência respondeu por 57.006 atendimentos, sendo 44.405 para pacientes do SUS e 12.601 de convênios particulares.

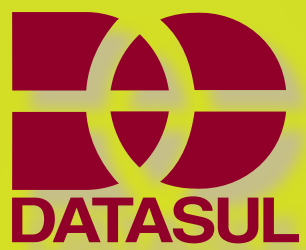
O diretor-presidente do IC, Ivo Nesralla, salienta o quanto a nova tecnologia facilitará o dia-a-dia do ambiente hospitalar: “Essa ferramenta é extremamente

O Instituto de Cardiologia do Rio Grande do Sul (IC), em Porto Alegre, completou 42 anos no dia 8 de outubro. Suas atividades envolvem o atendimento de forma integrada aos pacientes portadores de doenças cardíacas em todas as faixas etárias, desde o período pré-natal, contando com 1.177 funcionários. O IC traz em sua trajetória o pioneirismo em muitas de suas ações: o primeiro coração elétrico implantável no Brasil (1999); a primeira cirurgia com uso da técnica robótica na América Latina (2000); o primeiro implante de marcapasso no mundo com utilização de robô (2001), entre outros trabalhos de relevância para a área da saúde.

te importante, pois armazena e fornece dados seguros para os médicos e colabora no acompanhamento do estado e evolução dos pacientes”.



DR. JOSÉ LUIZ VIEIRA  
COORDENADOR DO PROJETO



Uma empresa do Grupo

