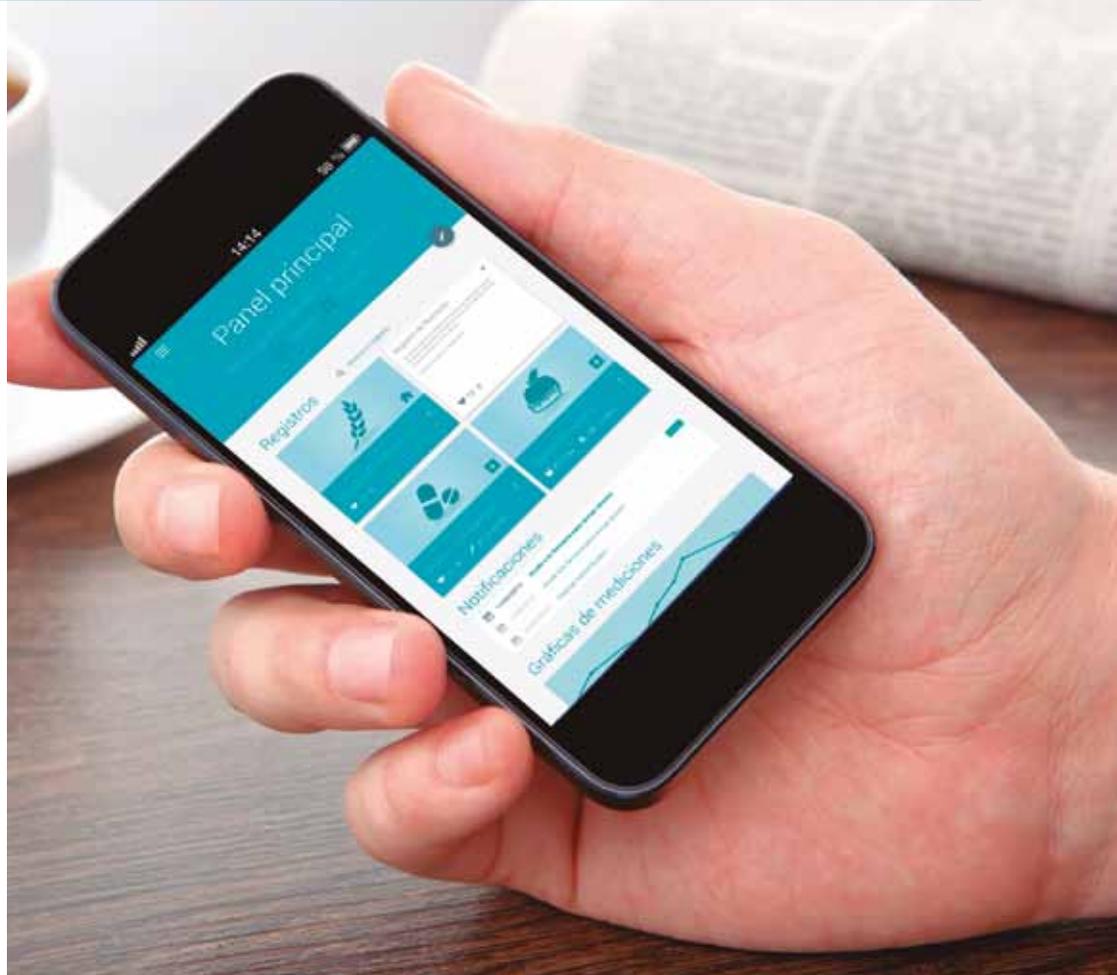


Una nueva necesidad del paciente: eHealth y Big Data en la farmacia

HISTORIAL CLÍNICO ÚNICO, HISTORIAL FARMACOTERAPÉUTICO ÚNICO, M-HEALTH, E-HEALTH,... ESTOS TÉRMINOS APUNTAN A QUE HAY UNA NUEVA NECESIDAD DEL PACIENTE Y, POR ENDE, DEL SISTEMA NACIONAL DE SALUD. EVOLUFARMA, EMPRESA DEDICADA AL MARKETING MULTICANAL EN EL ÁMBITO FARMACÉUTICO, Y SU PARTNER IBM OFRECIERON UNA CONFERENCIA SOBRE EHEALTH Y BIG DATA EN LA FARMACIA EN EL MARCO DE INFARMA BARCELONA 2015.

Evolufarma mostró las últimas novedades del mundo del marketing digital aplicado al entorno farmacéutico en Infarma Barcelona 2015. Los farmacéuticos que estaban en la ciudad condal pudieron aprovechar esta cita anual para acudir, el 25 de marzo, al Hotel Fira Congress Barcelona, situado en las inmediaciones de Fira Gran Vía, a una charla formativa sobre eHealth y Big Data en la farmacia, de la mano de **Luis Arimany**, CEO de Evolufarma, y **Miguel Ángel Martín**, Big Data Sales Leader de IBM. Arimany abordó el seguimiento de datos de Salud en la farmacia, la eHealth –donde situó a la farmacia como el gran agente olvidado– y los nuevos jugadores –Apple y Google– y explicó en qué consiste Evosalud. Por su parte, Martín especificó qué es el Big Data, diferenció entre mHealth, eHealth y Big Data, habló de la seguridad de los datos y expuso un caso práctico de uso del Big Data en Oncología.

En primer lugar, Arimany indicó que Evolufarma es una compañía dedicada al marketing multi-canal en el ámbito farmacéutico. Como en otras ocasiones, hizo hincapié en que la empresa tecnológica de la que es CEO tiene un modelo que ayuda a proteger a la farmacia.



El Premio João Cordeiro, la presencia en el Área 31 del IE Business School, el I Estudio de Mercado sobre la Presencia de la Farmacia Digital y convertirse en partner de IBM son algunos de los logros conseguidos en 2014. El Premio João Cordeiro está destinado a aquellas empresas cuyo proyecto y espíritu de innovación tienen como objetivo promover el desarrollo de las farmacias; mientras que formar parte del Área 31 del IE Business School, incubadora de start-ups con emprendedores de éxito, le ha permitido trabajar en una comunidad internacional de más de 6000 empresarios en un centro de prestigio internacional.

Filosofía sanitaria

Como resultado de que haya una nueva necesidad del paciente en lo que a eHealth y a Big Data en la farmacia se refiere, aparecen aquí Apple –iOS 8: Health– y Google como nuevos jugadores. Ambos poseen dos filosofías opuestas. La necesaria es la que engloba a la farmacia, a los médicos, a los instrumentos de medición, a la telemedicina, a los wearables, a los cuidadores, a las familias de los pacientes y a los datos anonimizados. En este conjunto, Arimany subrayó que la farmacia es la gran olvidada de los programas globales.

Con Evosalud, “*tu plataforma de Salud*”, Evoluforma lleva dos años preparando los cimientos. Es el primer programa global para la farmacia de seguimiento de datos de Salud de pacientes. Esto permitirá a las boticas guardar en un solo repositorio todos sus registros y realizar un seguimiento completo vía Web o app móvil.

Gratuita para los 250 primeros usuarios en solicitar la preinscripción, Evosalud es una aplicación de fácil manejo. Tanto el usuario como el farmacéutico tienen que registrarse para que posteriormente puedan recopilarse los datos del usuario. Éstos vienen se obtienen a través de tres vías: medición manual, integración con equipos de farmacia y telemedicina. A continuación se realiza el seguimiento al paciente, teniendo acceso a informes, alertas y notificaciones.

MEDIANTE EVOSALUD, LA OFICINA DE FARMACIA PODRÁ OFRECER NUEVOS SERVICIOS CON LOS QUE FIDELIZAR A SUS CLIENTES

Así, Evosalud es un CRM (Customer Relationship Management), lo que posibilita reunir la mayor cantidad de información posible, con el fin de mejorar la comunicación y seguimiento de farmacia/cliente. Además, notifica mediante alertas o avisos tanto a las boticas como a los pacientes de fechas o acciones médicas puntuales.

Otra de las características de este programa es la generación de informes o reportes que el paciente puede presentar al personal sanitario, y la creación de un historial de visitas y datos de Salud tomados tanto por la farmacia como por él mismo a través de las apps disponibles para ello. De esta manera, mediante Evosalud, la Oficina de Farmacia podrá ofrecer nuevos servicios con los que fidelizar a sus clientes y aumentando la frecuencia de visita de los mismos. Reforzará la imagen de botica asistencial, facilitando el seguimiento a los pacientes y mejorando la eficiencia en los servicios que ofrece. Asimismo, se le añade un valor añadido a las plataformas digitales como apps y Web. En resumen, Evosalud es sinónimo de rigor, de protocolos, de financiación y de comunicación.

Y se integra a la farmacia en programas globales. Entre los objetivos, intentar solucionar los *peros* de programas globales como pueden ser la falta de interlocutor único, el quién paga la tecnología –freemium o búsqueda de patrocinios y colaboraciones–, el cómo se consigue que 22.000 propietarios lo adopten –dando beneficios sin coste y buscando capilaridad– y el quién paga el servicio prestado.

“*Unimos dos mundos que ahora van por separado*”, aseguró Arimany. Glosó los beneficios para la farmacia: facilidad para el seguimiento de pacientes, eficiencia en los servicios prestados, fidelización del paciente, aumento de frecuencia de visitas, aumento de ventas de productos relacionados con el seguimiento, oferta de nuevos servicios, refuerzo de la imagen de farmacia asistencial y mayor valor para los canales digitales.

Los beneficios para el paciente son que los datos se encuentran siempre accesibles –viajan con el paciente–, la comodidad que eso supone –ya que integra los datos actuales que está tomando con los que toma la farmacia, ya sea con el móvil con distintas apps, con aparatos de medición o con wearables–, la posibilidad de seguimiento y control de los datos de Salud por parte de la farmacia y del médico, el que los datos son seguros, la creación de informes para la farmacia y el médico, la posibilidad de integrarlo con el programa del hospital, de la aseguradora o de la mutua y la conexión con iPhone Salud y con Google Salud. “*Ayudamos a que la farmacia se convierta en un actor activo del Sistema Nacional de Salud (SNS), a que sea más rentable y a que fidelice más a su cliente*”, defendió Arimany. +

El IBM Watson

El caso práctico que presentó Miguel Ángel Martín fue el del sistema IBM Watson en Oncología. Recordó que “*los sistemas cognitivos ayudarán a transformar nuestro futuro y a abordar más retos*”. IBM Watson es un sistema de aprendizaje cognitivo que mejora la capacidad de percibir, razonar y relacionar. Recibe información de los actos, hechos, eventos que se producen. Después, los interpreta creando hipótesis que le ayudan a entenderlos. Tras ello, evalúa. Si las hipótesis son correctas, establece un criterio de clasificación. Con ello, ayuda a decidir basándose en evidencias que avalan las hipótesis. Watson aprende de cada interacción, aumenta su capacidad para construir conocimiento basado en experiencia.

¿Por qué emplear IBM Watson para el sector Salud? Porque el 80% de la información sobre el Paciente no es estructurada. Porque la investigación y los avances en los tratamientos de cáncer aumentan el punto de complejidad y los equipos deben estar actualizados. El IBM Watson sugiere tratamientos que ayuden a los profesionales a tomar las mejores decisiones, basadas en más de 600.000 evidencias y en dos millones de páginas de texto de más de 42 publicaciones especializadas. Cruza y analiza los datos del paciente con miles de otros casos históricos y con los más de 5.000 estudios y horas de investigación del Memorial Sloan-Kettering. En definitiva, evoluciona a la vez que avanza la ciencia. No hay que olvidar que el dato es un valor principal para nuestra sociedad digital y una nueva era tecnológica está emergiendo. Los usos y aplicaciones que emergen se centran en el dato y el análisis del mismo, entre otras cosas.