



Tendências do mercado de diagnóstico por imagem e cases reais de sucesso foram apresentados no Get Real Tour 2008

Carestream Health contou com a presença de mais de 120 participantes no evento, que focou no uso das tecnologias de PACS & RIS.



A Carestream Health organizou pela segunda vez no País o Get Real Tour, que aconteceu no último dia 15 de agosto, no Villa Noah, em São Paulo, reunindo cerca de 120 pessoas, entre clientes, distribuidores e colaboradores. Durante o evento foram apresentadas tendências mundiais de diagnóstico por imagem, além de experiências reais com o uso das soluções de PACS & RIS da empresa.

Robert Eisenbraun, diretor comercial da Carestream Health, comentou sobre a comemoração de um ano da empresa sob novo nome, e ressaltou que a Carestream dobrou seu faturamento nos últimos seis anos.



O diretor mundial de marketing da Carestream Health, Todd Minnigh, compartilhou com os participantes o que a empresa tem feito sobre o aumento da demanda dos serviços de saúde, uma vez que a expectativa de vida da população tem crescido em todas as regiões do planeta. "As instituições de saúde precisam se preparar para enfrentar não apenas os problemas atuais, mas também aqueles que surgirão nos próximos 15 anos".

De acordo com o IBGE, 6,1% da população brasileira está acima dos 64 anos. Em 2025, essa faixa etária representará 10,3% da população. Esses números comprovam a necessidade de investimento em tecnologia no setor de saúde. "É preciso aumentar a produtividade, melhorar os resultados financeiros, e enfrentar as barreiras de capital limitado e insuficiência de profissionais. A solução é investir agora em tecnologia".

Profissionais do Sistema de Saúde Mãe de Deus, de Porto Alegre (Dr. Marcelo Abreu, Francisco Costa e Cláudio Abs da Cruz), e do CDB – Centro de Diagnósticos Brasil (Dr. Carlos Longo), de São Paulo, também participaram do evento, compartilhando com os convidados experiências reais de implementações das soluções PACS & RIS da Carestream Health que continua apoiando-os e oferecendo suporte e treinamento.



Alvaro Sugai, diretor geral da Carestream Health no Brasil, encerrou o evento explicando o posicionamento da companhia em relação à manutenção da liderança no mercado e seus modelos de negócios. "Somos extremamente bem recebidos pelo mercado, que abre as portas para nossa equipe, pois sabem que ali estão profissionais altamente capacitados para investigar e apontar quais são os processos que merecem atenção, quais projetos são viáveis para esta instituição, qual a melhor solução disponível para atender as demandas específicas de cada cliente. A Carestream Health não vende caixinhas com soluções tecnológicas. Ofertamos uma verdadeira consultoria em saúde através de projetos customizados e direcionados às necessidades de cada instituição".