

ENTREGA DE VALOR EM SAÚDE

Origem da saúde baseada em valor

Parte 1

Prof. Dr. Felipe Carvalho

TÓPICOS DA AULA :

- 01. Problemas e viés de interpretação
- 02. Mudanças de paradigma e troca de competição
- 03. Complexidade da saúde
- 04. Culpabilização da crise na saúde (fonte pagadora)

TÓPICOS DA AULA :

+ + + + + + + + + + +

+ + + + + + + + + + +

+ + + + + + + + + + +

05. Valor na visão de usuário, prestador e fonte pagadora + +

06. Como os negócios prosperam fora e dentro da saúde + +

07. Looping de valor + +

+ + + + + + + + + + +

+ + + + + + + + + + +

+ + + + + + + + + + +

Saúde baseada em valor?

Da construção à ação



Saúde baseada em valor

Origem da saúde baseada em valor

Problemas



Mudança de paradigmas

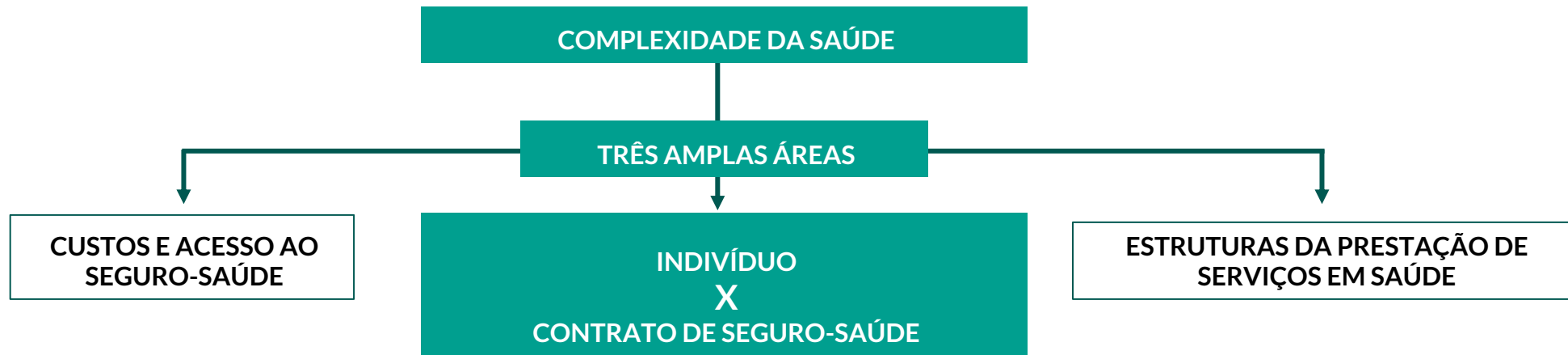
→ Troca da estratégia competitiva

- › Soluções baseadas em ações individuais e vieses de interpretação



- **CUSTOS** = Precisam ser gerenciados, mas focados na eficiência sem impactar a entrega
- **BENEFÍCIOS** = Eliminar desperdícios + ações que não agregam valor + serviços desnecessários

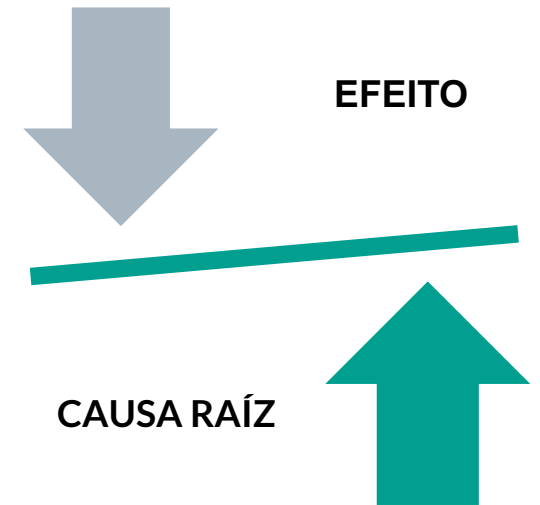
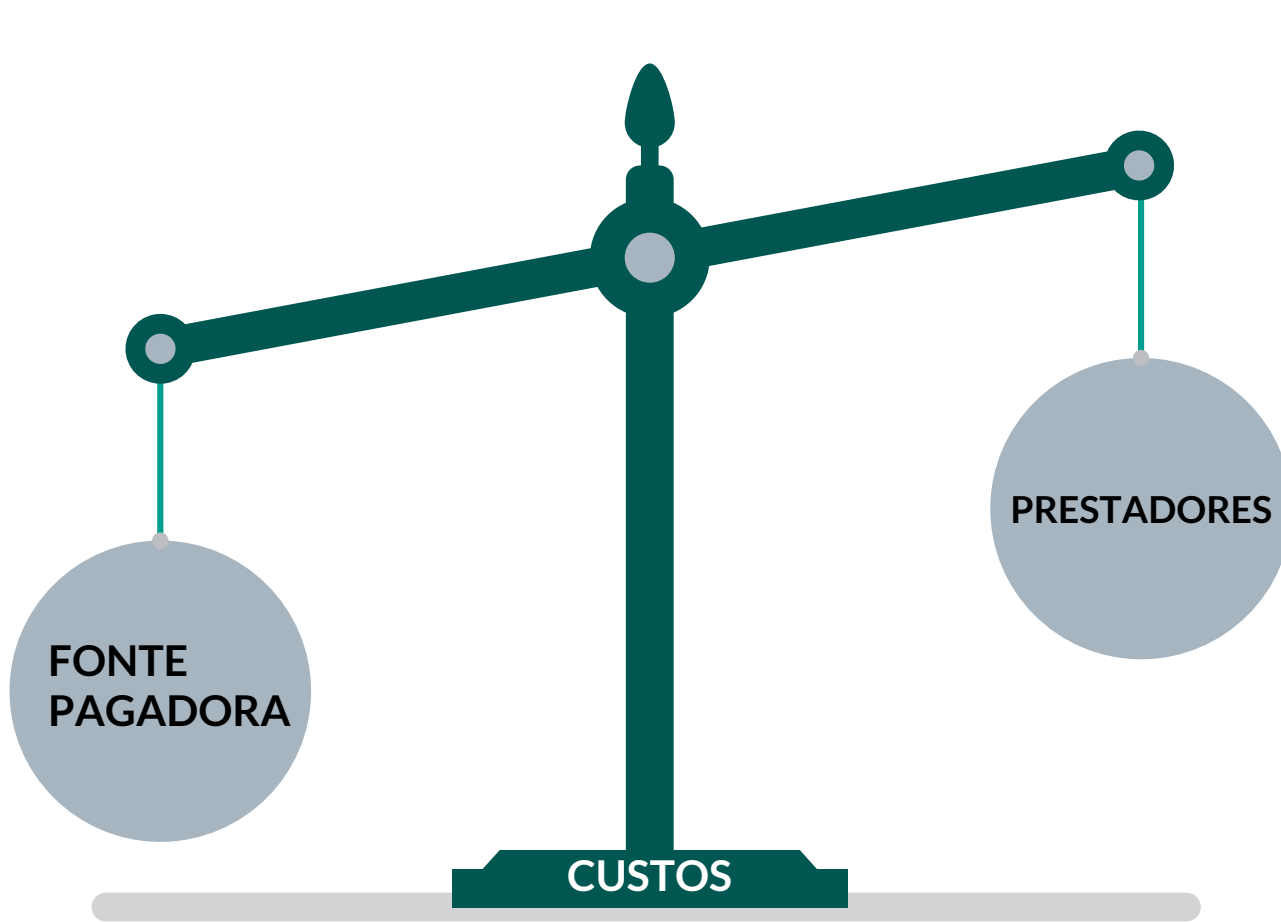
Soluções simples para problemas complexos = não existem



CONFLITOS

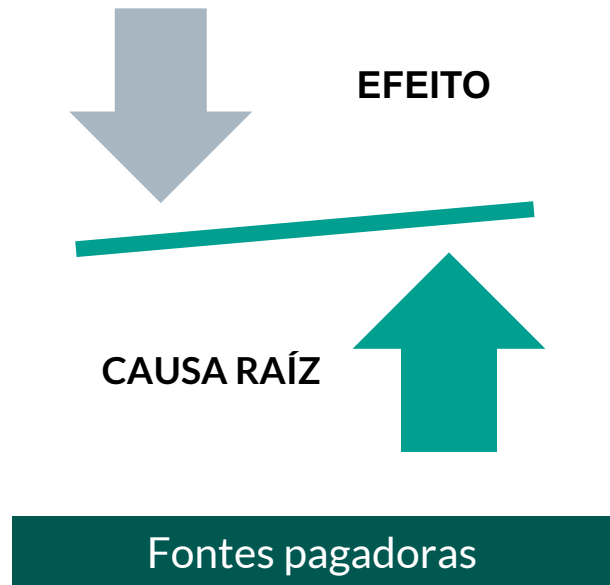
Estrutura falida, pois a prestação não tem concorrência, logo os custos não diminuem para o usuário, tampouco há melhora da qualidade. Assim, o seguro perde a credibilidade

Culpa da crise do sistema de saúde = fontes pagadoras

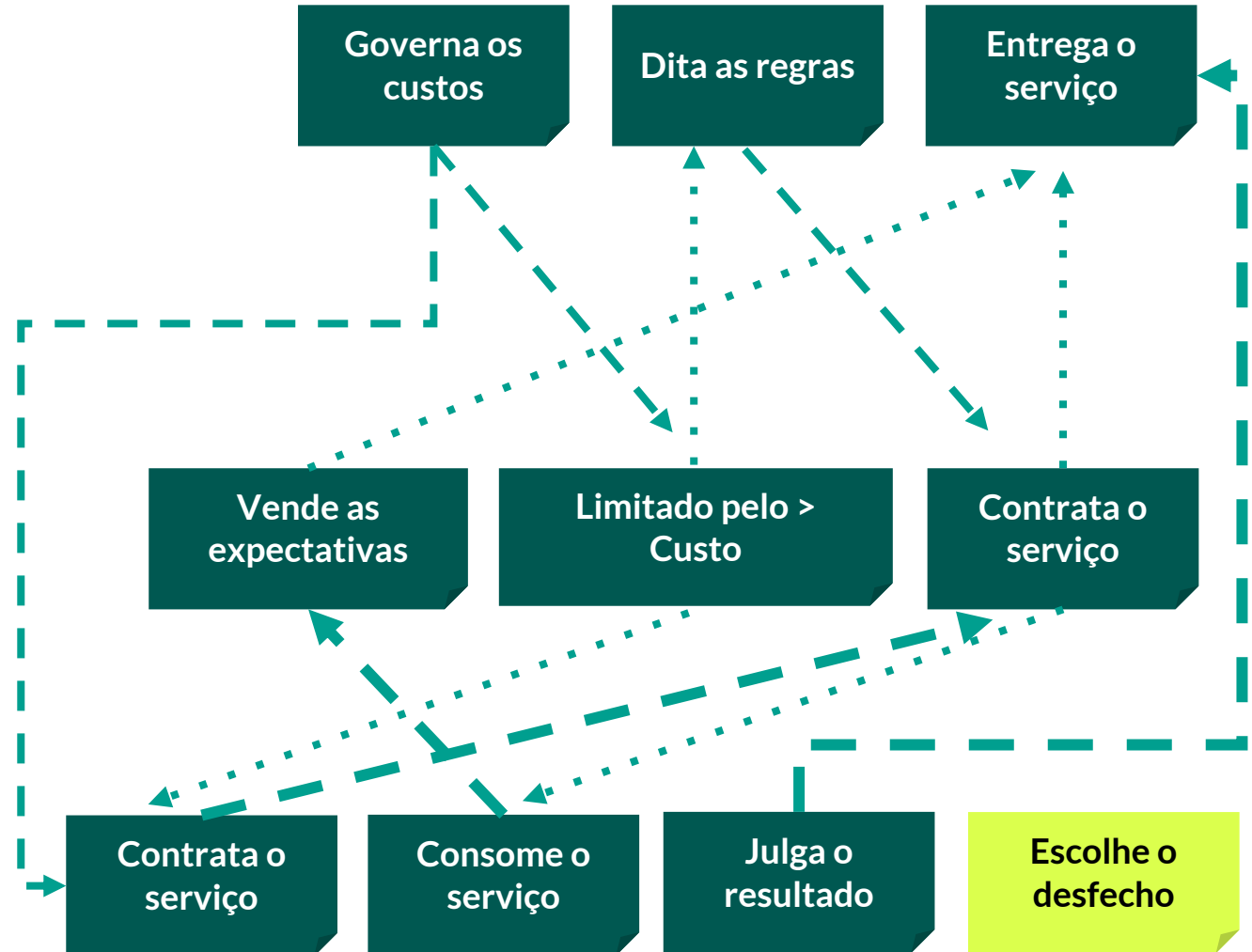


Valor na visão do usuário, do prestador e da fonte pagadora

- **Valor** = pertinência x (desfecho clínico + experiência) / custo (desperdício)



- **Valor (usuário)** = desfechos / Custos



Como os negócios prosperam

→ mundo normal

COMPETIÇÃO

- › Melhoria contínua da qualidade e do custo = melhoria dos processos em saúde
- › Inovações e trocas tecnológicas rápidas = difusão e melhora na forma de entregar os serviços
- › Alguns concorrentes prosperam, outros, fecham

Como os negócios prosperam

→ mundo normal

COMPETIÇÃO

- › Os preços ajustados por qualidade caem
- › Valor = resultados (desfechos)/custos
- › Expansão do mercado para atender o consumidor que já entendeu como consumir qualidade

Como os negócios prosperam

→ Como os negócios prosperam → mundo do sistema de saúde

COMPETIÇÃO

- › Os custos aumentam e não melhoram a qualidade; por vezes, pioram
- › Não há garantia geográfica para as mesmas doenças e tratamento
- › O consumidor não encontra conformidade custo versus qualidade na entrega de serviço

Como os negócios prosperam

→ Como os negócios prosperam → mundo do sistema de saúde

COMPETIÇÃO

- › A competição não beneficia os melhores prestadores
- › Prestadores ruins se mantêm vivos no mercado
- › A tecnologia não se difunde rápido, com o aumento dos custos e sem diferenciação de mercado

"A competição acontece em níveis errados e nas coisas erradas"

LOOPING DE VALOR

$$\text{VALOR (USUÁRIO)} = \frac{\text{DESFECHOS}}{\text{CUSTOS}}$$

$$\text{VALOR} = \frac{\text{PERTINÊNCIA} \times (\text{DESFECHO CLÍNICO} + \text{EXPERIÊNCIA})}{\text{CUSTO (DESPERDÍCIO)}}$$

FONTES PAGADORAS



---> TRANSFERÊNCIA DE CUSTOS

Referências

- AGÊNCIA NACIONAL DE SAÚDE SUPLEMENTAR. **Valor em saúde: guia para implementação de modelos de remuneração baseado em valor.** Rio de Janeiro: ANS, 2019. Disponível em: https://www.gov.br/ans/pt-br/arquivos/assuntos/gestao-em-saude/projeto-modelos-de-remuneracao-baseados-em-valor/guia_modelos_remuneracao_baseados_valor.pdf.
- EXPERIÊNCIA DO PACIENTE, o que é e por que se preocupar com ela? **HFfocus**, [202-]. Disponível em: <https://www.hffocus.com.br/post/experiencia-do-paciente-o-que-e>. Acesso em: 24 jan. 2022.
- POTER, M.; TEISBERG, E. **Repensando a saúde.** São Paulo: Artmed, 2007.
- NOBREGA, C. **O novo mercado da saúde e o novo médico: como a informação reinventa a prática médica, muda as formas de remuneração e inverte a lógica vigente há mais de 100 anos.** Rio de Janeiro: Editora Mastermind, 2021.

ENTREGA DE VALOR EM SAÚDE

pósartmed⁺

