

SAÚDE

Estratégia PA 2022

Gerência de Competitividade Setorial



1

DADOS E PERFORMANCE

A estruturação da Cadeia de Valor da Saúde tende a acompanhar a distribuição da população e dos centros locais e suas regiões de influência, considerando que a densidade dos elos consumidor e, conseqüentemente, de serviços de saúde e, junto a eles, o de distribuição de produtos e serviços e o de serviços de apoio e complementares,

é diretamente proporcional à densidade populacional e centralidade regional das maiores cidades em população.

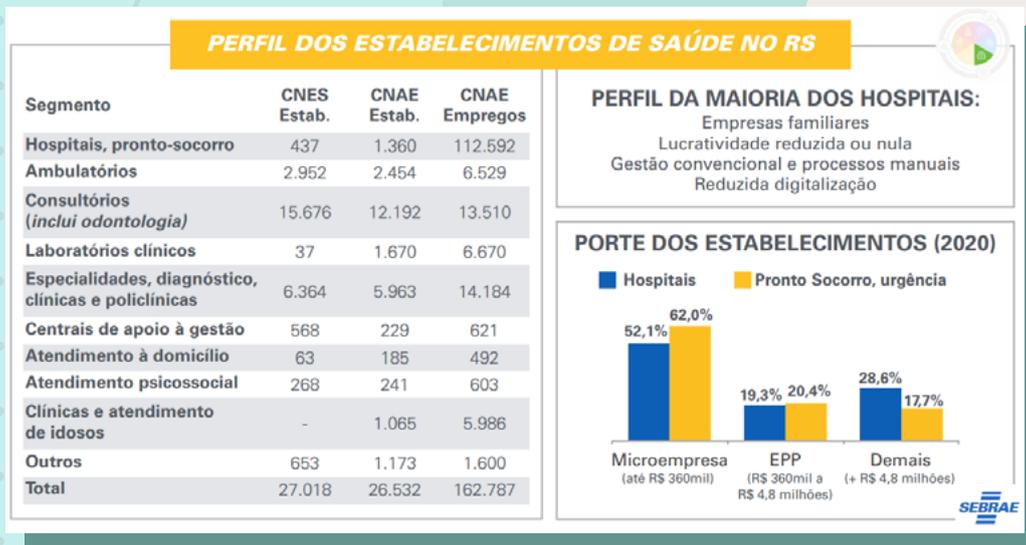
Para o entendimento da questão regional em relação a Cadeia de Valor da Saúde no Rio Grande do Sul, utilizamos informações do sistema Data Sebrae e pelo BI através do link:

<http://rssrvnp01/pbi/powerbi/pedroc/Demografia%20das%20Cadeias%20Produtivas>

Sobre o número total de empresas na cadeia produtiva de saúde, classificando pelo porte (MEI, EPP, ME), pelo segmento de atuação e regiões, desta forma, é possível identificar como se dá a distribuição de empresas no Estado e, utilizando os critérios de concentração de empresas, empregos e renda e, ainda precisa ser considerada sempre

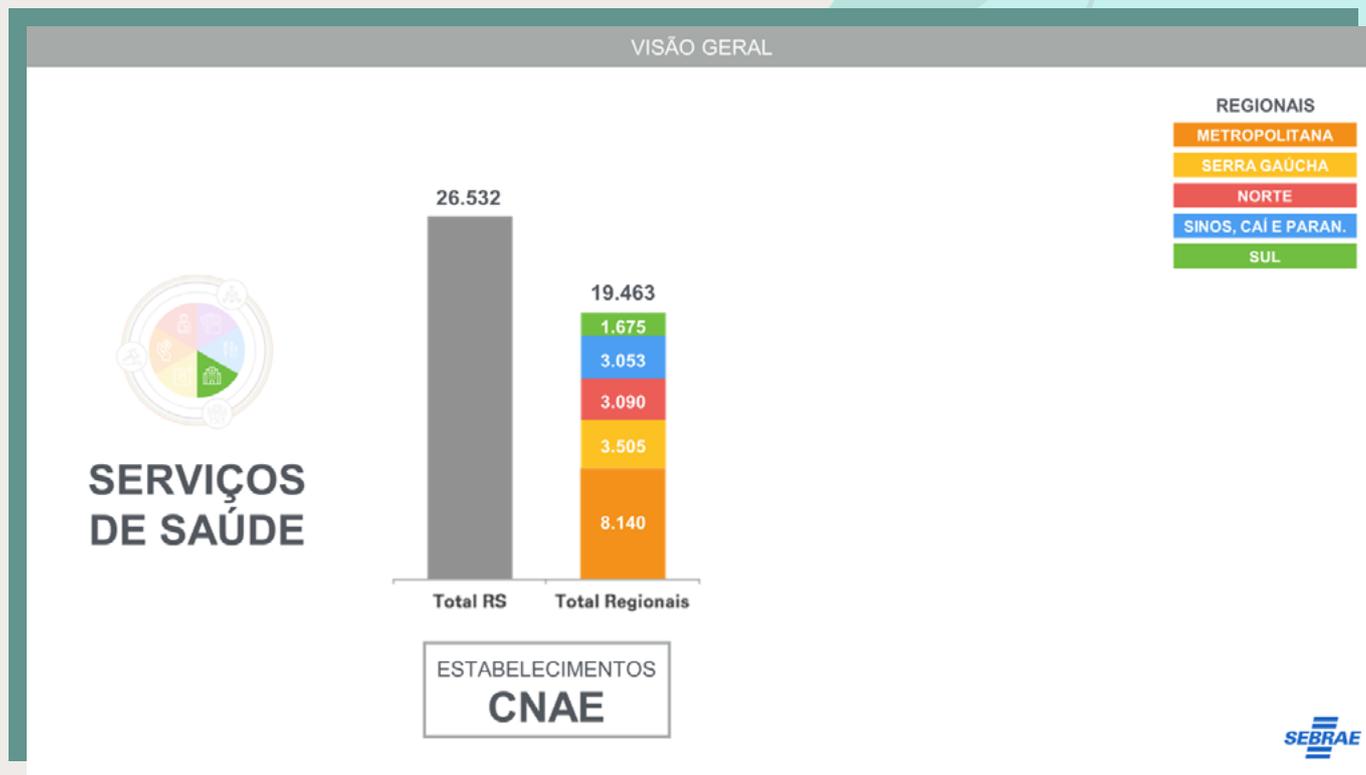
em um contexto de oportunidades específico e relacionada às características de cada região.

Abaixo segue um quadro resumo com a distribuição das empresas relacionadas ao setor de serviços em saúde, onde estão concentrados o maior número de empresas e o principal player do setor (hospitais públicos e privados) do RS.



- As regiões do estado onde existe a maior concentração de empresas são metropolitana, Serra, norte, sinos e sul que representam juntas 65% dos

negócios, e o elo que se destaca na cadeia produtiva são os relacionados aos serviços de saúde, conforme figura abaixo:



- Percebe-se que as Regionais com maiores concentrações de empresas são: Metropolitana, Sinos, Serra, Norte e Sul.

A região Sul tem menor densidade, mas destaca-se por ser um berço da Inovação e Governança ativa.

2 IMPACTO DO MERCADO E CONSUMO

A pandemia da Covid-19 trouxe o setor de saúde para o centro da vida econômica, política e social de todo o mundo, mostrando de maneira contundente que não há como tratar este setor como um universo à parte, dado o tamanho do seu impacto sobre a sociedade.

Para 2022, o cenário econômico deverá ser marcado por um ritmo de crescimento mais consistente, considerando a recuperação de diversos indicadores econômicos, que vão desde a retomada gradual no mercado de trabalho e tendência de redução do déficit público, até a melhoria da confiança de empresários e

consumidores, somado a tudo isso, a esperança para o setor de saúde, assim como em diversos outros segmentos, tem sido a inovação, principalmente avanço com a telemedicina e das tecnologias 4.0.

Porém, a falta de estímulos à indústria nacional, os baixos investimentos em inovação, a dependência da importação de suprimentos e um ambiente regulatório desfavorável são fatores que inibem o desenvolvimento da indústria de dispositivos médicos no Brasil.

No olhar do consumidor, os números

indicam que a pandemia pode ter trazido uma maior preocupação da população quanto à importância de estar assistido pelos serviços de saúde público e privado e, o aumento da responsabilidade do paciente no atendimento, onde cresce a voz e a responsabilidade de escolha do usuário sobre como, quando e onde receber o cuidado, chamado de consumerismo em saúde.

Diante de tudo isso, para responder o impacto de mercado e consumo e se preparar para o futuro, os empresários e empreendedores do setor de saúde devem desmembrar os diferentes fatores da Covid-19 e adaptar suas estratégias, segundo relatório da ANAHP, há fatores que muito provavelmente permanecerão estáveis, aqueles que já eram tendências antes da pandemia e que foram acelerados, os novos paradigmas e disrupções, e finalmente fatores que ainda são incertos, conforme tópicos que seguem:

PERMANECEM ESTÁVEIS:

- População mais idosa, com mais doenças crônicas.
- Foco nos determinantes sociais da saúde para melhorar acesso e resultados.
- Médicos se mantêm como principais tomadores de decisão no tratamento.
- Retorno de procedimentos para volumes



pré-pandemia - variações no “onde” e no “como”.

- Queda nas vidas cobertas por planos corporativos devido à recessão; demanda crescente por procedimentos “avulsos”.
- Sem mudanças estruturais no processo de desenvolvimento de remédios e equipamentos.

ACELERAÇÃO DE TENDÊNCIAS ATUAIS:

- Consumerismo – aumento da responsabilidade do paciente no atendimento.
- Cuidados cada vez mais integrados e foco em saúde comportamental.
- Mudanças em “onde” e “como” o tratamento é fornecido.
- Maior participação de locais de cuidado alternativos.
- Adoção de telessaúde e ferramentas digitais.
- Visão da jornada integral do paciente entre diversos canais.
- Foco em interoperabilidade de dados.
- Prestadores enfrentam desafios que exigem redução de custos, novos modelos clínicos, decisões de portfólio/estratégia
- Aceleração do compartilhamento de risco entre prestadores e planos de saúde.

NOVAS TENDÊNCIAS E MUDANÇAS DE PARADIGMA

- Mudança das preferências do consumidor local/conveniente seguro/confiável.
- Redução da importância da presença local, com suporte de especialistas sendo coordenados nacionalmente via tecnologia.
- Foco na resiliência e redundância da cadeia de suprimentos.
- Foco renovado no setor de saúde como infraestrutura, passando a ser visto como vantagem competitiva nacional.

INCERTEZA NO LONGO PRAZO

- Grau de intervenção dos governos na área de saúde.
- Impacto de modelos baseados em valor.
- Dificuldade de precisar datas e cronogramas específicos para: volta ao trabalho presencial, vacina/imunidade generalizada e retomada de procedimentos eletivos e outros tratamentos presenciais.

Todos os fatores mencionados refletem e corroboram para um paciente mais digital, com uma mudança no comportamento dos profissionais da saúde que terão um papel de colaboradores neste processo, principalmente em uma comunicação mais direta com o paciente através dos canais e formatos: WhatsApp, atendimento em domicílio em horários flexíveis, uso de dispositivos vestíveis, aplicativos de saúde e bem-estar, gerando experiência para o cliente, forçando todos os elos da cadeia a se concentrarem ativamente na experiência do cliente, a qual tem se tornado prioridade.

3 FCS E GAPS DE COMPETITIVIDADE

Com o objetivo de tornar o setor da saúde no estado RS mais inovador, competitivo, digital e sustentável o Sebrae RS vem desenvolvendo diversas ações em conjunto com as principais entidades representativas do setor, hospitais públicos-privados, universidades, empresários do setor e, iniciativas como INOVA RS e, também através de estudos da cadeia de valor da saúde e seus principais elos. As ações visam estabelecer uma governança colaborativa entre as principais lideranças da indústria, comércio e serviços do setor para ampliar as oportunidades dos serviços de saúde com a mudança do comportamento do consumidor, aceleração da transformação digital na cadeia de valor, aceleração de novos modelos de negócios, sustentabilidade operacional-financeira público-privado e maior protagonismo na relação com o cliente-paciente (desafios regulatórios) e, cadeia de suprimentos e operações na cadeia de valor da saúde do Estado. Nosso desafio é compreender cada vez mais os diferentes elos dessa cadeia produtiva, identificar os FCS e GAP's de competitividade e oportunidades de intervenções que possam beneficiar os atores e adicionar valor na percepção dos empresários.

FCS - FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO

- Relacionamento com hospitais (públicos e privados)
- Relacionamento com as operadoras de saúde
- Regulamentação/tributação/legislação
- Equipe /conhecimento técnico
- Capacidade de Inovação/tempo de desenvolvimento



- Preço de insumo/matéria prima
- Comercialização/escala de vendas
- Processo/mapeamento do fluxo de valor – cliente no centro
- Prospecção de clientes/ mercado/ novas tecnologia

GAPs DE COMPETITIVIDADE

- Soluções Integradas – público/privado
- Transformação Digital na Cadeia de valor
- Novos Mercados Nacionais e Internacionais
- Desenvolvimento de Fornecedores – cadeia de suprimentos e operação
- Mão de Obra Qualificada - A demanda de formação e treinamento envolve diversas

especialidades e atua em grandes equipes quanto mais complexo for o atendimento, trazendo a necessidade de gestão eficiente e de capacitação permanente.

Nesta análise dos FCS e GAPS de competitividade é importante trazer as características particulares da cadeia de valor da saúde, um modelo formado por seis elos verticais e três horizontais, somando nove ao total. Cada elo agrega um conjunto de atividades com missões específicas, sendo que quatro fluxos das atividades percorrem esses elos até a entrega de produtos e serviços aos consumidores, o elo final da cadeia de valor, representada em formato de mandala, que destaca o caráter integrado da cadeia, organizado em elos centrais (correspondente aos elos verticais) e conectores (elos horizontais).

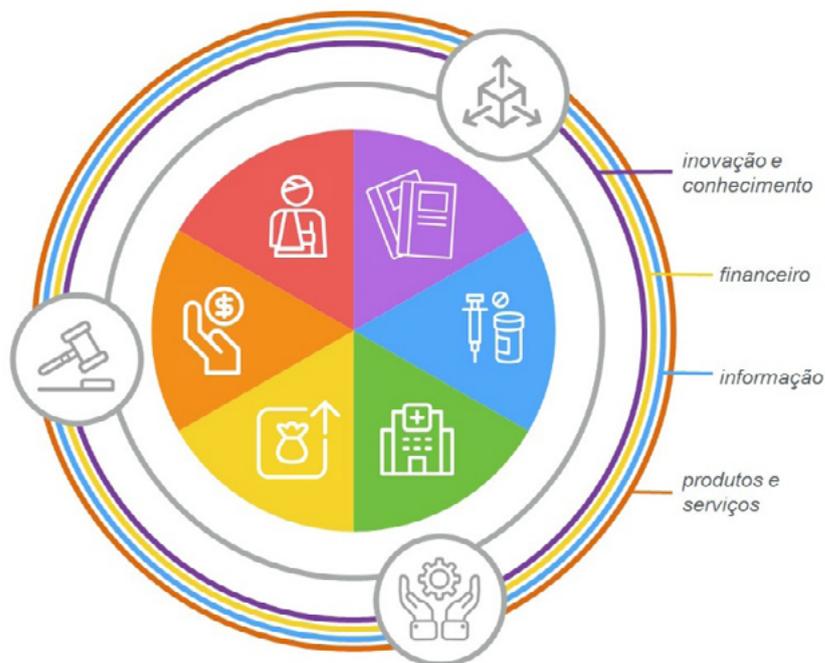
ELOS CENTRAIS

- Conhecimento
- Produtos e tecnologia
- Serviços de saúde
- Intermediação financeira
- Financiamento
- Consumo

ELOS CONECTORES

- Regulação
- Distribuição de produtos e serviços de saúde
- Serviço de apoio e complementares

CADEIA DE VALOR



4

PROJEÇÕES PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES

O momento atual, oriunda da pandemia da COVID-19, tem provocado uma série de adaptações, com grandes impactos no mercado, na gestão e na assistência em saúde. Nesse contexto, uma série de pesquisas recentes têm demonstrado que algumas tendências são inevitáveis, dentre elas, a Telessaúde e a Telemedicina, incorporando-se à cultura de usuários de planos de saúde, por exemplo. A troca do pronto-socorro por um primeiro atendimento on-line ou telefônico será uma tendência de mais longo prazo, o que contribui para uma melhor gestão do sistema de saúde, principalmente público.

Transformação digital, internet das coisas, clientes com um nível de exigência mais alto, novas necessidades para os profissionais. Essas são apenas algumas das novidades que têm invadido o mercado como um todo. É claro que no setor da saúde isso não poderia ser diferente, com diversas tendências ganhando mais força.

Para complementar, segue algumas tendências relacionadas ao comportamento do consumidor, parcerias, tecnologias de informação e inteligência de dados, que irão acelerar os próximos meses o setor da saúde.

Experiência do usuário: o ser humano no foco - com tanta solução tecnológica no mercado, o diferencial vai estar no olhar para o ser humano. Os pacientes têm acesso sem precedentes à informação e os wearables, que monitoram diferentes indicadores, estão cada vez mais populares. Até 2023, a previsão é que o mercado de dispositivos vestíveis, atinja um valor de mercado de US\$ 27 milhões, segundo o Canaltech. Com usuários ultra conectados, os serviços de saúde deverão

ter foco personalizado. O paciente está mais consciente sobre a própria saúde e quer ter participação ativa nos tratamentos. Irão se destacar no mercado as empresas que conseguirem engajar esse público por meio de uma experiência do usuário (UX)

adequada. Essa tendência é demonstrada e canalizada pelas empresas que estão desenvolvendo modelos de “planos de saúde digital” e nos últimos 03 meses captaram mais de 500 milhões de reais só aqui no Brasil.

Home Care: atendimento em saúde feito em casa, o que antes era uma resistência de muitos, hoje o setor de homecare se desdobra para atender a alta na demanda por este tipo de serviço. Segundo especialistas e empresas da área, a procura por esse tipo de serviço teve alta de até 40% no último ano, se comparado com o período pré-pandemia.

Parcerias | Novos players: Organizações de saúde têm buscado aquisições ou até mesmo unificações com outras instituições para melhorarem o próprio desempenho e, até mesmo, a situação financeira em que se

“Transformação digital, internet das coisas, clientes com um nível de exigência mais alto, novas necessidades para os profissionais.”



encontram. O relatório Global Healthcare deixou claro que essa é uma tendência global. Nos Estados Unidos, por exemplo, estão ocorrendo fusões entre companhias de seguro de saúde no mundo e cadeias de farmácias. Da França à Singapura, diferentes grupos do setor também estão realizando investimentos para ampliarem os negócios.

Empresas de tecnologia e o setor da saúde: De acordo com o relatório Distrito HealthTech Report, atualmente existem mais de 540 startups de healthtech no Brasil. Essa é outra tendência do setor: hospitais, clínicas, laboratórios, farmácias e outras diversas instituições estão cada vez mais recorrendo a essas empresas de tecnologia para otimizar estratégias. Ao mesmo tempo, essas empresas de tecnologia focadas em saúde também buscam, mais do que criar soluções, colaborar para que o setor se torne cada vez mais acessível e seguro.

FemTechs: O segmento de FemTech vem obtendo crescimento e se beneficiando do aumento da popularidade do uso de tecnologias para a manutenção da saúde da população. Dois fatores principais são os responsáveis pelo crescimento do segmento: 1 - Com a adoção de

“Inteligência artificial, machine learning, inteligência de dados: uso crescente de dados na medicina para fazer a análise preditiva de doenças...”

medidas de distanciamento, muitos serviços – inclusive os de saúde – foram impactados. Surgiu, então, a necessidade por sistemas que ajudassem as mulheres a manter seu acompanhamento médico; 2 - Diante da necessidade de atender a essas mulheres, surgiram aplicativos com o objetivo de rastreamento e monitoramento de fertilidade, de ciclos menstruais, de gestação e soluções para tratamento doméstico.

Digitalização dos processos: prontuário eletrônico, prescrição eletrônica, sistemas de gestão de serviços médicos, entre outros. O exemplo já bastante difundido é o de radiologia digitalizada, que utiliza softwares de apoio à interpretação e distribui resultados dos diagnósticos e imagens em plataformas online acessíveis ao paciente e aos médicos e serviços de saúde.

Unificação de dados: unificação de dados de diferentes instituições e plataformas, por sua vez, requer o uso de tecnologias como as ferramentas de blockchain, utilizadas para transações digitais seguras. A segurança para o compartilhamento de informações dos pacientes (legislação de privacidade e proteção de dados) requer o desenvolvimento de uma superestrutura informacional, regulamentada e que proteja as informações individuais.

Inteligência artificial, machine learning, inteligência de dados: uso crescente de dados na medicina para fazer a análise preditiva de doenças, scores de risco, pré-diagnósticos e probabilidades de ocorrência de sintomas para dar assertividade, acelerar diagnósticos, orientar a produção de medicamentos e tratamentos, reduzir custos e permitir atendimentos remotos.

Tecnologia vestível que capta, processa, interpreta e transmite sinais vitais e indicadores de saúde de forma contínua, em tempo real e no dia a dia dos usuários.



Realidade virtual e realidade aumentada: desenvolvida para a formação de médicos e com aplicações em procedimentos e intervenções cirúrgicas.

Robótica e Inteligência artificial embarcada nos equipamentos: as tecnologias médicas, compostas por uma grande gama de tratamentos, procedimentos e equipamentos, utilizam recursos de administração de medicamentos e processos de intervenção nos pacientes. As tecnologias de AI e de robótica tenderão a ser “embarcadas”, ou seja, passarão a compor dispositivos e sistemas voltados à utilização de robôs em procedimentos minimamente invasivos, à distância, equipamentos e próteses inteligentes e operados automaticamente.

Um resgate importante para finalizar esse capítulo, é a saturação de tantas opções de tecnologia, no futuro, será preciso haver outra transformação no setor para humanizar o que foi digitalizado. Alguns especialistas já falam



em modelos híbridos e, também a aplicação rigorosa da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) - aumentar a segurança de informações confidenciais e sensíveis para o setor da saúde passarão a ser tratados com mais rigor, pois além da autorização do paciente, o compartilhamento destas informações só poderá ser feito se as informações sensíveis forem anonimizadas.

5

ESTRATÉGIA DO SEBRAE NA CADEIA PRODUTIVA

Os sistemas de saúde público e privado devem estar focados em saúde positiva e adaptados às necessidades e desejos da população. Para que isso aconteça, organizações dos setores públicos e privados devem trabalhar em conjunto. A cooperação entre os setores e a integração da cadeia produtiva da saúde, baseada em uma rede integrada de cuidados contínuos, é fundamental não só para tornar o sistema de saúde mais eficiente e efetivo, mas também para aumentar a qualidade da assistência da população.

“Fortalecer o sistema de saúde gera possibilidade de impactar um maior número de empresas...”

Fortalecer o sistema de saúde gera possibilidade de impactar um maior número de empresas, utilizando, de forma mais integrada, os diversos canais de relacionamento e de atendimento, com respostas diferenciadas para cada tipo de paciente, hoje o cliente no centro do cuidado.

Por meio das informações obtidas neste relatório, relacionado com a análise de dados e performance, impacto do mercado e consumo no setor, fatores críticos de sucesso e projeções e tendências para os próximos meses, observa-se a oportunidade de proposição da estratégia de atuação focada em alguns elos da cadeia, os quais são os que apresentam as melhores condições para a atuação do SEBRAE RS, levando em consideração o

aumento da demanda por serviços de saúde com a mudança do comportamento do consumidor, aceleração da transformação digital na cadeia de valor, aceleração de novos modelos de negócios, sustentabilidade operacional-financeira público-privado e maior protagonismo na relação com o cliente-paciente (desafios regulatórios) e cadeia de suprimentos e operações e principalmente, a cooperação como o único caminho para os hospitais enfrentarem este momento de crise sanitária, em especial trabalhar junto as equipes de compras.

A proposta para a estratégia de atuação do Sebrae RS na cadeia de saúde e bem-estar é:

“Conectar iniciativas ampliando mercado para a MPE e facilitando acesso à saúde e bem-estar da população.”

A partir da estratégia de atuação, segue sugestões dos elos/atores prioritários: Laboratórios e Clínicas Médicas, Clínicas Populares Médica e Odontológica, Clínicas de Fisioterapia, Indústria da Saúde, Operadoras de Planos de Saúde e Hospitais públicos-privados e Varejo de Farmácias e Drogarias.

A estratégia é desdobrada nos seguintes focos estratégicos:

- Apoiar o sistema público e privado e direcionar o modelo de governança

regionalmente para conectar as iniciativas do setor com o foco do negócio;

- Atuar com os principais players de referência no Estado, por meio do desenvolvimento de fornecedores, principalmente em operadoras de planos de saúde e Hospitais Público-Privado;
- Acelerar oportunidades nos elos de serviços de saúde: laboratórios, clínicas médicas, clínicas populares medica e odontologica e clínica de fisioterapia.
- Acelerar oportunidade no elo do varejo de Farmácia e Drogarias, direcionado para o E-commerce e Redes de Cooperação.
- Fomentar a transformação digital na cadeia de valor da saúde – tecnologia que permitam entrada de novos canais digitais (telemedicina/teleconsulta/ prescrição eletrônica);
- Acelerar novos modelos de negócios;
- Intensificar acesso mercados nacional e internacional com foco na indústria da saúde (indústria e serviços com tecnologia embarcada).
- Auxiliar o elo de hospitais em seu processo de internacionalização focado na preparação do hospital para IMPORTAR.
- Fomentar e disseminar a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) no setor com o objetivo de aumentar a segurança de informações confidenciais e sensíveis.

Na tabela abaixo estão os indicadores recomendados.

Cadeia	Indicador	Fórmula
Saúde	CAC - Custo de aquisição de clientes (R\$)	Custo de aquisição de clientes /custo de prospecção
Saúde	CMV (%)	(somatório dos custos dos produtos vendidos/ faturamento)*100
Saúde	Custos (R\$)	somatório de custos (fixos e variáveis)
Saúde	Despesa global por procedimento do laboratório (%)	despesa total/total de procedimentos de laboratórios
Saúde	Faturamento mensal (R\$)	somatório de faturamentos
Saúde	Faturamento por convênio (R\$)	somatório dos faturamentos por tipo de convênio
Saúde	Giro de estoque em meses (nº)	valo do estoque a preço de vendas no ultimo dia do mês/faturamento mensal
Saúde	Índice de retrabalho (%)	(somatório de serviços repetidos/total de serviços realizados)*100
Saúde	Lucratividade (%)	(faturamento - somatório dos custos fixos e variáveis/ faturamento)*100
Saúde	Novos negócios (nº)	somatório de novos negócios
Saúde	Produtividade (R\$)	(faturamento - custos variáveis)/pessoas ocupadas
Saúde	Produtividade de exames por colaborador (%)	(total de exames/total de colaboradores)*100
Saúde	Taxa de ocupação (%)	(somatório de pacientes internados /somatório de leitos e/ou quartos) * 100
Saúde	Taxa de retorno dos pacientes (%)	(total de pacientes em 2ª consulta ou mais/total de pacientes)*100
Saúde	Ticket médio (R\$)	faturamento/quantidade de vendas

OPORTUNIDADES E MODELOS DE PROJETOS

Tendo como pano de fundo a efetivação da estratégia de desenvolvimento das empresas da saúde, faz-se necessário um olhar mais amplo, que permita movimentar a cadeia produtiva da saúde no Estado. Com isso, serão sugeridas e reforçadas neste PA, algumas ações que englobam diferentes abordagens.

As reações do setor durante a pandemia nos sugerem acrescentar a necessidade de urgência na transformação digital dos negócios, um

cenário de escassez de matéria prima, cliente no centro do cuidado e fomentar a governança colaborativa das principais lideranças da cadeia produtiva da saúde no Estado.

A seguir descrevemos algumas possibilidades para compor o pensamento de cada regional, neste processo de planejamento, para construirmos nosso próximo ciclo de contribuição no desenvolvimento da cadeia produtiva da saúde.



▶ **LABORATÓRIO (Testar, modelar validar):** Formação de grupos através da identificação de empresas potenciais para atendimento direcionado para os elos de clínicas populares médica e odontológica, profissionais da saúde relacionados aos serviços de consultório médico, odontológico, psiquiátrico e fisioterapia e relacionados ao varejo as farmácias e drogarias. Este modelo pode ser em formato presencial, digital ou híbrido, direcionado para um público ainda não atendido

pelo Sebrae. Para posterior desenvolvimento de um plano de trabalho, associando objetivos para transformação da cadeia que estão na nossa estratégia de atuação, podendo ser direcionado para as nove regiões.

▶ **GANHOS RÁPIDOS (Acesso a Mercados):** Iniciativa cujo objetivo é selecionar empresas da indústria com forte identidade, processos estabelecidos e cujo negócio esteja sólido financeiramente

“Os elos com maior potencial são: Laboratórios e Clínicas Médicas e odontológicas, Clínicas Populares, Clínicas de Fisioterapia, Operadoras de Planos de Saúde, Gestão de Compras para Hospitais Públicos e Privados, nas regiões Metropolitana, Serra, Sinos, Norte e Sul.”

para receber orientações do SEBRAE/RS, visando gerar negócios nacionais, podendo ser direcionado para as regiões Metropolitana e Sul e ou por uma abordagem estadual.

▷ **GANHOS RÁPIDOS (Processo de internacionalização):** Iniciativa cujo objetivo é auxiliar o Hospital em seu processo de internacionalização focado na preparação do hospital para IMPORTAR. Importação de EPIs e outros insumos, de forma individual e através de compras conjuntas. Podendo ser direcionado para as regiões Metropolitana, Serra e Sul e ou por uma abordagem estadual.



▷ **EXPERIÊNCIAS IMERSIVAS:** Iniciativa para imersão de empresas em Inovação e Tecnologia com foco no desenvolvimento de estratégias e implementação de boas práticas de referência e criação de produtos através da visita dos principais players nacionais da cadeia da saúde (Hospitais públicos-privados| Planos de saúde| Clínicas populares| Laboratórios). Abordagem pode ser direcionada para as nove regiões em formato estadual.

▷ **CONEXÕES CORPORATIVAS:**

Os hospitais, planos de saúde e indústria farmacêutica, na Cadeia de Valor são elos centrais por concentrarem a maior parte da complexidade do atendimento de saúde e grande volume de recursos gastos em suprimentos, oferecendo oportunidades de encadeamento produtivo. Abordagem pode ser direcionada para as nove regionais do Estado.

▷ **ACELERAÇÃO DIGITAL:**

Através do e-commerce implantar e tecnologias em pequenos varejistas de farmácias e drogarias. Oportunidade para o segmento que cresceu com a pandemia buscarem um potencial de evolução. Por haver um relacionamento através de redes de cooperação, a abordagem pode ser direcionada para a região Metropolitana, Sinos e Sul.

▷ **REDES PARA ALTA PERFORMANCE:**

Desenvolver projetos de atendimento especializados nos formatos já experimentados, utilizando indicadores que temos base histórica, lições aprendidas e resultados atingidos. Estes projetos devem ter objetivos muito específicos e resultados relevantes para aumentar o volume de negócios no elo de serviços de saúde, que representa 80% das empresas da cadeia produtiva da saúde. Esta abordagem tem a pretensão de assegurar a reputação da forma com a qual o Sebrae/RS mensura seus resultados, buscando indicadores relevantes, que demonstrem o resultado da intervenção, a partir de objetivos mais específicos de projetos, em um curto espaço de tempo. Os elos com maior potencial são: Laboratórios e Clínicas Médicas e odontológicas, Clínicas Populares, Clínicas de Fisioterapia, Operadoras de Planos de Saúde, Gestão de Compras para Hospitais Públicos e Privados, nas regiões Metropolitana, Serra, Sinos, Norte e Sul.

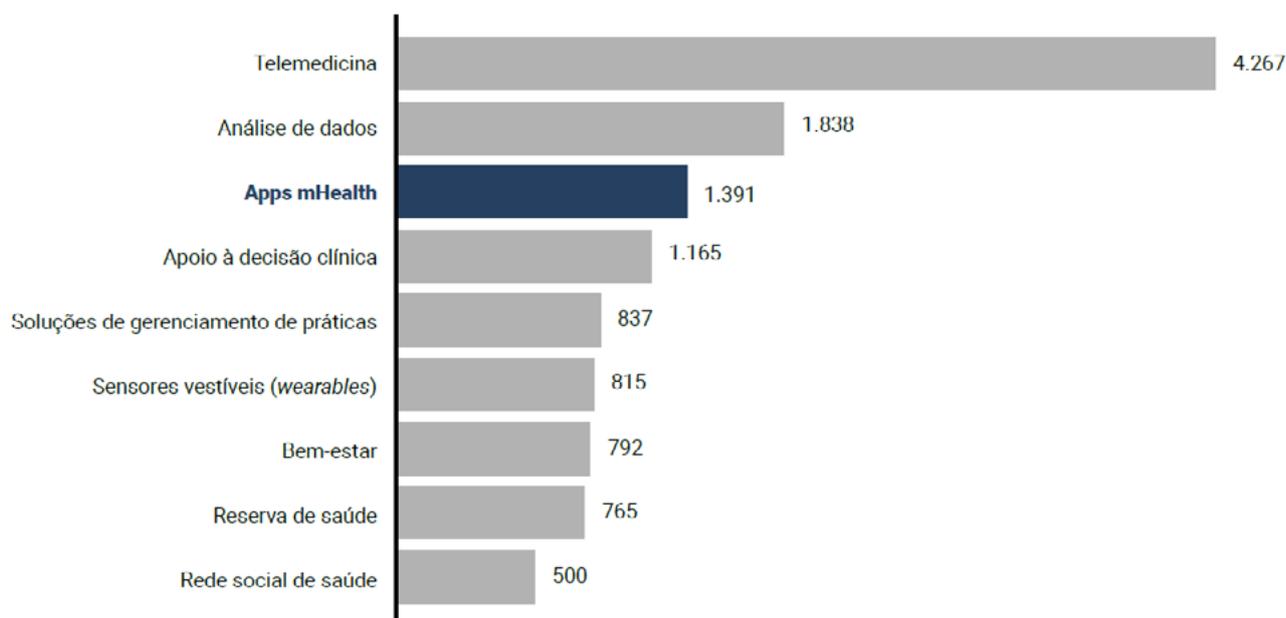
▶ **GOVERNANÇA:** Promover e articular ações para a melhoria do ambiente de negócios, visando os aspectos comuns do segmento, bem como fomentar e favorecer o sucesso das iniciativas empreendedoras. Buscar uma governança para pensar, planejar e executar esforços para o futuro do segmento e, conseqüentemente, da região, tornando-se um ente consultivo e propositivo capaz de influenciar a definição de políticas para a promoção do desenvolvimento setorial. Intensificar a abordagem de articulação nas nove regiões do Estado.

▶ **PROJETOS DE STARTUPS - HEALTHTECHS:** A procura por consultas via telemedicina obteve um aumento repentino devido ao alastramento da Covid-19. Diante das medidas de distanciamento social, a modalidade passou a ser regulamentada pelo Conselho Federal de Medicina (CFM) e pelo Ministério da Saúde. A popularização da telemedicina e do surgimento de apps



de saúde tem impulsionado cada vez mais o mercado de HealthTechs no mundo todo, gerando a oportunidade de realizar projetos nas regionais Metropolitana, Sul e Serra e ou em formato estadual em parceria com a Gerência de Inovação.

Principais categorias de saúde digital global financiadas em 2020 (milhões US\$)



“A popularização da telemedicina e do surgimento de apps de saúde tem impulsionado cada vez mais o mercado de HealthTechs no mundo todo...”



sebraers.com.br | 0800 570 0800

