

NEFROCLÍNICAS: ESCALANDO O CUIDADO ALÉM DA DIÁLISE

CLAUDIA ARAUJO

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO (UFRJ)

BRUNO FERNANDES

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO (UFRJ)

EDUARDO RUSSO

SUL ROSS STATE UNIVERSITY

DANIEL COSTA CHALABI CALAZANS

FERNANDO DAS MERCES DE LUCAS JUNIOR

Agradecimento à órgão de fomento:

Agradecemos à Fundação Carlos Chagas Filho de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro (FAPERJ) pelo apoio financeiro concedido por meio do programa Pós-Doutorado Nota 10, que viabilizou a realização desta pesquisa.

O caso

O caso narra o desafio da NefroClínicas, clínica de nefrologia no RJ, em escalar seu modelo inovador de cuidado integral para pacientes com Doença Renal Crônica. O modelo visa prevenção, uso ampliado da diálise peritoneal e foco no transplante. Apesar dos bons resultados, a expansão enfrenta resistências de operadoras de saúde e entraves estruturais, sendo discutida à véspera da apresentação da empresa no ICHOM 2024.

Objetivo de ensino

Discutir os desafios da implementação e escalabilidade de modelos de saúde baseados em valor (VBHC), especialmente no setor de nefrologia. O caso permite analisar estratégias de diferenciação (Oceano Azul), realinhamento de incentivos e a resistência de stakeholders a inovações que rompem com o modelo tradicional fee-for-service.

Fontes e Métodos de coleta

Foram utilizadas fontes primárias e secundárias. Entrevistas em profundidade com os sócios da NefroClínicas forneceram insights estratégicos e operacionais. Dados secundários vieram de artigos científicos, relatórios e notícias especializadas, permitindo triangulação para robustez analítica.

Disciplinas sugeridas para uso do caso

Gestão em saúde, estratégia empresarial, inovação em saúde e sistemas de saúde. Ideal para MBAs, pós-graduações e cursos de graduação em administração e saúde coletiva.

Sugestões de bibliografia

Conrad, D. A. (2015). The theory of value-based payment incentives and their application to health care. *Health Services Research*, 50, 2057-2089.

Govindarajan, V., & Ramamurti, R. (2018). Reverse innovation in health care: How to make value-based delivery work. Harvard Business Press.

Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2014). Blue ocean strategy, expanded edition: How to create uncontested market space and make the competition irrelevant. Harvard Business Review Press.

King, A. A., & Baatartogtokh, B. (2015). How useful is the theory of disruptive innovation?. *MIT Sloan Management Review*, 57(1), 77.