Por César Luiz Abicalaffe

> ***O desafio não é eliminar a tabela de remuneração, mas combinar preço, dados, desfechos e incentivos para alinhar o pagamento ao valor entregue ao paciente***

Há anos discutimos a necessidade de mudar a forma como remuneramos a saúde e, nesse debate, o fee for service acabou ocupando um lugar bastante confortável: o de vilão. É fácil entender por quê.

Se remuneramos procedimentos, estimulamos procedimentos; se pagamos por volume, o sistema responde produzindo volume; e, se o resultado entregue ao paciente não interfere na remuneração, não deveria surpreender que ele tenha dificuldade de ocupar o centro das decisões econômicas.

Até aqui, acredito que todos estamos de acordo. O problema começa quando concluímos que, para avançar em Saúde Baseada em Valor, precisamos simplesmente abandonar as tabelas de remuneração. Tenho cada vez mais convicção de que estamos fazendo a pergunta errada.

Leia aqui na íntegra

Fonte: Saúde Business, em 08.10.2026