

Objetivo: Desenvolver e implementar uma plataforma de ensino a distância (EAD) personalizada para promover a educação continuada de profissionais de saúde, que atuam diretamente e indiretamente em hemoterapia, visando melhorar a qualidade da assistência e a segurança transfusional. **Material e métodos:** Relato de Caso, sobre o desenvolvimento de uma plataforma EAD customizada sobre a base do Moodle, um LMS de código aberto. Esta que possui foco em uma interface intuitiva, conteúdo personalizado e ferramentas de interação, foi adaptada para atender às necessidades específicas de um hemocentro e seus hospitais parceiros, situados no Estado do Rio de Janeiro. **Resultados:** A plataforma alcançou cerca de 200 colaboradores, oferecendo: 1. Interface intuitiva, com facilidade de uso, mesmo para usuários com baixa experiência tecnológica; 2. Conteúdo personalizado em temas relevantes para a hemoterapia, alinhados às necessidades dos profissionais envolvidos; 3. Interação através de ferramentas de comunicação que promoveram um ambiente de aprendizado dinâmico e engajador; 4. Acessibilidade, com a oferta de recursos de libras para usuários com deficiência auditiva; 5. Suporte técnico, com rápida resolução de problemas e dúvidas. **Discussão:** A plataforma demonstrou ser uma ferramenta eficaz para a capacitação em hemoterapia, especialmente no contexto pós-pandemia, onde a demanda por soluções educacionais online aumentou. A personalização da plataforma permitiu atender às necessidades específicas dos profissionais, o que contribuiu para a melhoria da qualidade da assistência e da segurança transfusional. **Conclusão:** A implementação da plataforma EAD representou um sucesso na capacitação de profissionais de saúde que atuam em hemoterapia e saúde. A experiência adquirida neste projeto pode servir como modelo para outras instituições de saúde, que buscam soluções inovadoras para a educação continuada de seus colaboradores e clientes.

<https://doi.org/10.1016/j.htct.2024.09.2182>

REESTRUTURAÇÃO SOCIETÁRIA EM UM GRUPO DE HEMOTERAPIA: ANÁLISE DE RESULTADOS, DESAFIOS E ESTRATÉGIAS

JM Leal, FF Seara, MS Moraes, LF Gonçalves

Grupo GSH, Brasil

Objetivos: Apresentar os resultados, desafios e estratégias de gestão adotadas durante a reestruturação societária de um grupo de hemoterapia. A reestruturação societária é um processo corporativo com o intuito de rever a estrutura societária, operacional e financeira, para torná-las mais organizadas e eficientes. Em grupos de hemoterapia, essa reestruturação é crítica devido à conformidade com rígidos regulamentos de saúde, complexidade do ciclo de receita, essencialidade do serviço prestado e grande número de CNPJ. **Material e métodos:** Em 2022, para incorporar 13 empresas (94 CNPJ, sendo 13 matrizes e 81 filiais) em uma única empresa, garantindo a continuidade e a regularidade da operação, desenhou-se um projeto com ações definidas e faseadas. Foram realizadas reuniões com 22 áreas estratégicas do grupo e alguns players do mercado para identificar desafios e lições aprendidas. A

partir deste mapeamento, definiu-se as fases e as ações que compuseram o projeto. Apresentou-se o projeto para que os stakeholders tomassem conhecimento de suas ações. Semanalmente, as ações foram atualizadas em reunião com os gestores, para garantir que todos tivessem conhecimento das ações concluídas, desafios e recebessem o start para as próximas ações. **Resultados:** Em 2024, com o processo de incorporação em andamento, já é possível observar resultados consistentes, como a eliminação de sociedades, redução dos gastos administrativos de backoffice, e melhorias na eficiência tributária por meio da otimização dos resultados fiscais das empresas. Também foram revisados os processos de compras e centralizados os estoques, o que simplificou a logística de materiais e contratos. Além disso, os sistemas operacionais e administrativos financeiros foram ajustados, mantendo a conformidade com as normas regulatórias e reduzindo o risco de penalidades. **Discussão:** A reestruturação foi desafiadora devido à complexidade do setor de hemoterapia, especialmente com a necessidade de manter as atividades assistenciais ininterruptas. Entre os principais obstáculos estavam a resistência de alguns colaboradores, que exigiu acompanhamento constante e comunicação eficaz; a necessidade de garantir a conformidade com as normas vigentes, o que demandou uma comunicação ativa com os órgãos reguladores; e a gestão de um grande volume de contratos e stakeholders envolvidos na reestruturação societária. A estratégia de gestão adotada incluiu a formação de comissões e grupos de trabalho especializados para focar em temas críticos, promovendo a especialização e o foco. Também foi implementado um fluxo de comunicação transparente e contínuo para manter todos informados sobre o progresso e as atualizações. Além disso, utilizamos metodologias de gestão de mudança para reduzir a resistência e aumentar a aceitação das novas práticas e processos. **Conclusão:** A reestruturação trouxe benefícios operacionais e financeiros, melhorou a satisfação dos colaboradores e deixou os processos mais eficientes. No entanto, o maior ganho foi o fortalecimento do trabalho em equipe, com as áreas colaborando para alcançar o mesmo objetivo.

<https://doi.org/10.1016/j.htct.2024.09.2183>

ROBÔ COCAPTADORA DE DOADORES DE SANGUE

AL Pereira, KN Guerra

Fundação Hemominas (FH), Belo Horizonte, MG, Brasil

Os hemocentros enfrentam desafios para captar e fidelizar doadores de sangue, como a sazonalidade das doações, que costumam cair durante feriados prolongados e períodos festivos. Os compromissos sociais e viagens, períodos de férias e eventos como o carnaval também resultariam em menores doações e, preocupante quando relembramos que pode haver uma maior demanda por sangue devido ao maior número de acidentes de trânsito e outras emergências. A baixa quantidade de doadores dificulta a manutenção dos estoques de sangue e impõe a necessidade de estratégias inovadoras para

garantir a continuidade das doações. Nesse contexto, desenvolveu-se a proposta de um projeto experimental de uma robô cocaptadora de doadores de sangue no Sistema Único de Saúde (SUS) (#), utilizando inteligência artificial para operacionalizar campanhas de engajamento, contatando doadores de forma autônoma por meio de múltiplos canais integrados, como WhatsApp, site, aplicativo MGapp, email e chamadas telefônicas. Em seu atendimento receptivo, a robô facilita agendamentos, confirmações e cancelamentos de doações, além de fornecer informações sobre o processo de doação de sangue, atuando como uma educadora sanitária virtual. O projeto da robô se concentra em operacionalizar dois processos administrativos de maneira autônoma e eficiente. O primeiro é a busca proativa de doadores, onde a robô monitora o estoque de sangue, calcula metas de captação e gerencia campanhas de engajamento através de canais integrados em formato *omnichannel*, como WhatsApp, site, aplicativo MGapp, e-mail e chamadas telefônicas. O segundo processo é o atendimento receptivo *omnichannel*, que permite aos doadores agendar, cancelar e confirmar doações, além de obter informações sobre doação e o sangue, interagindo diretamente com a robô, em vários canais. A inovação tecnológica pode ser essencial para enfrentar esse desafio, especialmente em um cenário de rápida evolução tecnológica, e a incorporação de inteligência artificial apresenta tanto oportunidades quanto desafios. No desenvolvimento e implementação desse projeto, foi adotada uma abordagem focada em regras de negócio para a licitação de fornecedor, ao invés da descrição detalhada de requisitos e funcionalidades específicas das ferramentas. Essa abordagem refletiu a necessidade de manter o projeto alinhado com as constantes inovações tecnológicas trazidas pela IA, evitando a obsolescência e garantindo que o sistema possa se beneficiar das melhorias contínuas na tecnologia. Este artigo explora os detalhes da concepção até a implementação, demonstrando como a metodologia de licitação referenciada em regras de negócio para a contratação de fornecedor de alta tecnologia no SUS pode contribuir com novos projetos.

<https://doi.org/10.1016/j.htct.2024.09.2184>

ANÁLISE DO IMPACTO FINANCEIRO DO CRESCIMENTO DAS DOAÇÕES E TRANSPLANTES NO HEMONORTE

AMMA Contreras, AMFES Rego, IM Pereira, MSC Bandierini, IPL Vilar

Centro de Hemoterapia e Hematologia do Rio Grande do Norte (HEMONORTE), Natal, RN, Brasil

Introdução: O Hemonorte desempenha um papel essencial no fornecimento de hemocomponentes, atendendo integralmente a demanda dos leitos do SUS e complementando os serviços dos setores privados. Os recursos financeiros necessários para a operação do Hemonorte e da Hemorrede Estadual são alocados pela Secretaria Estadual de Saúde do RN (SESAP RN). Entre os anos de 2021 e 2023 e até junho de 2024, houve um aumento substancial na demanda orçamentária para garantir a cobertura plena dos serviços prestados. Esse

crescimento reflete a expansão das necessidades e a complexidade dos serviços oferecidos, que foram exacerbados pela maior demanda por transfusões e procedimentos relacionados. **Objetivo:** Este estudo visa analisar as causas para o aumento da necessidade orçamentária para manutenção das atividades desempenhadas pelo Hemonorte. Avaliaremos como o incremento nas doações e dos serviços de transplante influenciaram na alocação de recursos para o Hemonorte, buscando compreender as implicações desse crescimento para a gestão orçamentária e operacional. **Metodologia:** Primeiramente, realizou-se uma análise quantitativa do número de doações entre os anos de 2021 à 2023. Identificou-se e analisou-se a tendência de crescimento no volume de doações ao longo do período. A partir daí investigou-se como o aumento no número de doações afetou a produção e a distribuição de hemocomponentes. Além disso foram analisados os dados relativos aos transplantes de órgãos e tecidos tendo em vista a sua relevância no orçamento anual. **RESULTADOS:** Quanto ao número de doações constatou-se que entre os anos de 2021 à 2023 houve um aumento de doadores, sendo: 57.501, 60.546 e 66.798, respectivamente, o que proporciona um aumento de 14%. Entre os anos de 2021 à 2023 foram realizados respectivamente, 402.735, 431.893 e 454.370 testes sorológicos. Com o aumento no número de doadores ocorreu também o aumento da produção de hemocomponentes que refletiu diretamente nos custos com bolsas de sangue, reagentes imunohematológicos, testes sorológicos, insumos para realizar a conexão estéril das bolsas, etiquetas de irradiação, etiquetas de bolsas, dentre outros materiais de consumo. Quanto aos transplantes de órgãos e tecidos, foi verificado que no 1º quadrimestre de 2024 foram realizados 136 transplantes de órgãos no RN. No mesmo período, em 2023, foram realizados 103 transplantes no estado. Esses números registram um aumento de 30,7% no número total de transplantes de órgãos realizados, se comparado ao 1º quadrimestre de 2023. O maior percentual de aumento foi o de córneas com 74%, seguido de medula óssea com 23%. Foi constatado ainda o aumento nas cirurgias eletivas que em 2021 foram 50.208 e em 2023 69.643. **Conclusão:** Os últimos anos, especialmente 2023, evidenciam um aumento significativo na demanda por transfusões de sangue, impulsionado pelo crescimento da população atendida e pelo aumento nos procedimentos cirúrgicos, incluindo cirurgias eletivas e tratamentos que requerem transfusões. Esse crescimento resultou em maiores custos associados à coleta, processamento e armazenamento de sangue, refletindo a necessidade de uma revisão e potencial ajuste no orçamento para garantir a continuidade e a qualidade dos serviços prestados pelo Hemonorte.

<https://doi.org/10.1016/j.htct.2024.09.2185>

ROBÔ COCAPTADORA DE DOADORES DE SANGUE: PLANEJAMENTO E INCORPORAÇÃO DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL NO SUS

AL Pereira, KN Guerra

Fundação Hemominas (FH), Belo Horizonte, MG, Brasil