BRIEFING DO WORKSHOP

Como sobreviver aos pacotes cirúrgicos

Estratégias para proteger margem, participar dos protocolos e evitar a transferência de risco para o fornecedor de OPME

29 de setembro de 2026 | 10h às 12h | Zoom

Realização: Abraidi + Evodux

Palestrante: Patricia Narciso, CEO da Evodux

CONTEXTO E OBJETIVO

Por que este workshop é relevante para as empresas de OPME

A expansão dos pacotes cirúrgicos está alterando a lógica de contratação entre operadoras, hospitais, médicos e fornecedores de OPME. Quando o pagamento deixa de ocorrer por item e passa a considerar um valor fechado para o procedimento, também muda a forma como preço, utilização, tecnologia, variabilidade e risco são distribuídos ao longo da cadeia.

Para o fornecedor, o principal risco não está apenas em ter seus produtos incluídos em um pacote. O problema surge quando o protocolo, o preço e as regras econômicas do procedimento são definidos sem sua participação e, posteriormente, a empresa é chamada apenas para adequar seu preço à margem já estabelecida entre hospital e operadora.

> **Sobreviver aos pacotes cirúrgicos não significa simplesmente aceitar preços menores. Significa compreender e influenciar a arquitetura do procedimento antes que protocolo, preço e risco sejam definidos por outros.**

Objetivo

Apresentar aos associados da Abraidi uma visão prática e estratégica sobre os impactos dos pacotes cirúrgicos em margem, acesso ao mercado, relação com hospitais, papel dos médicos prescritores e distribuição de riscos. O encontro mostrará como o fornecedor pode deixar de atuar apenas na etapa final da cotação e passar a participar de forma mais estruturada da construção dos protocolos e dos modelos econômicos que sustentam os procedimentos.

Ao final, o participante deverá ser capaz de:

- Identificar quando um pacote representa eficiência e quando ele apenas transfere risco para o fornecedor.
- Avaliar se o protocolo que sustenta o pacote considera complexidade, variabilidade, tecnologia e exceções.
- Reposicionar a relação com médicos e hospitais para discutir o procedimento, e não somente o preço do dispositivo.
- Reconhecer contrapartidas mínimas para assumir risco, como volume, previsibilidade, prazo, reajuste e governança.
- Entender como o próprio fornecedor pode participar da estruturação de protocolos e propostas de pacotes.

ESCOPO DO WORKSHOP

Os temas centrais das duas horas

1. O que muda quando o procedimento vira pacote

A migração da negociação do item para a negociação do procedimento; pressão sobre margem; redistribuição de risco; quem ganha previsibilidade e quem absorve a variabilidade.

2. Quando o pacote se transforma em problema

Pacotes baseados apenas em médias históricas; ausência de estratificação por complexidade; tecnologias distintas tratadas como equivalentes; falta de regras para exceções; desconto sem contrapartida.

3. Antes do pacote existe o protocolo

Como indicação clínica, técnica, complexidade, consumo esperado, variações previsíveis e critérios de exceção determinam a economia do procedimento. Um pacote sem protocolo consistente tende a transformar variabilidade assistencial em risco financeiro.

4. O papel do médico cirurgião

Como o cirurgião pode contribuir para protocolos tecnicamente consistentes; diferença entre preferência e indicação; trabalho com grupos de especialistas; governança e compliance na interação entre indústria, médicos e instituições.

5. A nova relação entre fornecedor e hospital

Como o hospital passa a administrar a margem do procedimento; impacto da OPME no custo total; volume versus preço; estoque, consignação, logística, faturamento, glosas, prazo de pagamento e reajustes.

6. Risco compartilhado ou risco transferido?

Como identificar quando o fornecedor está efetivamente participando do modelo e quando apenas recebe o risco já negociado entre operadora e hospital; quais contrapartidas econômicas devem existir.

7. Como o fornecedor pode participar da criação do pacote

Seleção do procedimento, formação de grupo clínico, construção do protocolo, mapeamento de utilização, classes de complexidade, regras de exceção, composição econômica e apresentação do modelo ao hospital e/ou operadora.

8. Como não virar commodity dentro do pacote

Como demonstrar valor além do preço: tecnologia, evidência, eficiência cirúrgica, redução de desperdício, segurança, logística, disponibilidade, treinamento, suporte e impacto sobre o custo total.

9. Pacotes como oportunidade para novos mercados

Hospitais-dia, centros cirúrgicos especializados, procedimentos particulares com preço fechado, modelos pay per use, redes de saúde acessível e outros canais em que o fornecedor pode participar da construção do produto assistencial.

AGENDA

29 de setembro de 2026 | 10h às 12h

A agenda foi desenhada para combinar contexto de mercado, riscos econômicos, discussão técnica e uma orientação prática para os associados.

10h00 - 10h10	Abertura Abraidi + Evodux e contexto do mercado
10h10 - 10h25	O que muda quando o procedimento vira pacote
10h25 - 10h45	Quando o pacote se transforma em problema: protocolo, variabilidade e tecnologia
10h45 - 11h00	O papel do médico cirurgião na construção do protocolo
11h00 - 11h15	A nova relação fornecedor-hospital e o impacto sobre margem, preço e pagamento
11h15 - 11h30	Risco compartilhado ou risco transferido?
11h30 - 11h45	Como o fornecedor pode participar da criação de protocolos e propostas de pacotes
11h45 - 11h55	Como proteger diferenciação e explorar novos mercados
11h55 - 12h00	Recomendações finais e encerramento

Fio condutor do encontro

A lógica do workshop acompanhará o caminho da decisão: do avanço dos pacotes e seus riscos até a forma como o fornecedor pode atuar antes da cotação, construindo uma proposta técnica e econômica para o procedimento.

Procedimento → Protocolo → Utilização → Composição econômica → Pacote

ENTREGA EXCLUSIVA

Paper executivo Abraidi + Evodux

Como sobreviver aos pacotes cirúrgicos

Ao final do workshop, os participantes receberão um paper executivo e orientador desenvolvido especificamente para os associados da Abraidi. O documento não será uma simples reprodução da apresentação: funcionará como material de referência para apoiar discussões internas e futuras negociações com hospitais, médicos e operadoras.

- A nova economia dos pacotes cirúrgicos e seus impactos sobre os fornecedores.
- Os principais riscos para empresas de OPME: margem, variabilidade, acesso e diferenciação.
- Protocolo antes do preço: como analisar complexidade, utilização, tecnologia e exceções.
- O papel do cirurgião e a construção de protocolos tecnicamente consistentes.
- A relação fornecedor-hospital: margem do procedimento, volume, prazo, faturamento e governança.
- Risco compartilhado versus risco transferido.
- Roteiro prático para o fornecedor participar da criação de protocolos e propostas de pacotes.
- Estratégias para preservar diferenciação e evitar a comoditização.
- Novos mercados para procedimentos estruturados e modelos de acesso.
- Checklist executivo para avaliar, renegociar ou propor um pacote cirúrgico.

O que o associado ganha ao final

Visão estratégica	Compreensão de como os pacotes estão alterando a relação econômica entre operadora, hospital, médico e fornecedor.
Método de análise	Critérios para avaliar protocolo, variabilidade, risco, contrapartidas e impacto sobre margem antes de aceitar um pacote.
Ferramenta prática	Paper orientador com checklist para apoiar decisões comerciais, técnicas e financeiras da empresa.

PALESTRANTE

Patricia Narciso

CEO da Evodux

Especialista em inteligência estratégica da saúde, custos assistenciais, modelos de remuneração e estruturação de produtos e protocolos. À frente da Evodux, atua com operadoras, hospitais, prestadores e empresas da cadeia da saúde na análise econômica de procedimentos, desenvolvimento de modelos de remuneração e desenho de soluções orientadas à sustentabilidade.

Resultado esperado do workshop: deslocar a discussão de “quanto precisamos reduzir para entrar no pacote?” para “como esse pacote foi construído, qual protocolo o sustenta, onde está o risco, qual é a contrapartida e como o fornecedor pode participar da construção desse modelo?”.

Mensagem central

O pacote cirúrgico não deve ser tratado apenas como uma nova forma de comprar OPME. Ele modifica a distribuição de valor, margem e risco dentro do procedimento. Quem compreender essa mudança antes terá melhores condições de proteger sua posição econômica, preservar diferenciação tecnológica e participar de forma mais qualificada das decisões do mercado.