

A última edição do **Café da Manhã Anahp**, que aconteceu no dia 3 de agosto, contou com a participação da **2iM Inteligência Médica S/A**, empresa parceira da associação e referência no mercado para avaliação de desempenho de médicos e serviços de saúde e para implementação de modelos de pagamento baseados em valor.

O tema do encontro foi “**Acordos Baseados em valor na aquisição de medicamentos e dispositivos de alto custo**”. Para aquecer a discussão, foi convidado Fábio Rocha, diretor de Marketing do Instituto Brasileiro de Valor em Saúde (IBRAVS). Rocha apresentou alguns conceitos sobre a entrega de valor no sistema de saúde e falou sobre a importância da experiência do paciente em todo o trajeto do cuidado, desde o diagnóstico até o final do tratamento. “Para conseguirmos medir esse valor é essencial um sistema de métricas e indicadores construídos com base em uma avaliação de multicritérios, que sejam capazes de mostrar os resultados obtidos em toda a jornada.”

### **Principal dica para um modelo baseado em valor: métricas corretas**

Qualquer relação entre comprador e fornecedor pode estar baseada em entrega de valor. Todos os players da saúde podem fazer acordos, seja ele hospital, operadoras de saúde, indústria e médicos, mas para César Abicalaffe, CEO da 2iM Inteligência Médica S/A, a base de um acordo bem-feito é “medir a coisa certa”. Segundo o executivo, as informações estão muito fragmentadas no sistema e quando se discute a jornada do paciente vai muito além dos muros do hospital. “Temos o desafio de ir atrás de fontes de informações diferentes, nem sempre esse acesso é fácil. Além disso, os dados de desfechos reportados pelo próprio paciente – que são os mais importantes – muitas vezes nem são capturados.”

### **A famosa “clusterização”: por que é importante?**

Depois das métricas corretas, vem a importância do “ajuste de risco”. Para Abicalaffe é fundamental considerar a complexidade clínica do paciente. “Por exemplo, se temos uma paciente com câncer de mama em estágio inicial e outra já em fase metastática, não podemos comparar da mesma forma os dois resultados. Esse é o conceito de clustering, saber alocar pacientes dentro da mesma condição clínica de acordo com sua complexidade. Se eu não considerar essa diferenciação, não vou conseguir estabelecer a linha de cuidado correta e não conseguirei comparar resultados”, disse o CEO.

### **Existem impedimentos jurídicos para esses acordos?**

Renata Curi, advogada e especialista em parcerias e políticas públicas na saúde, afirma que não. O contrato para esse tipo de acordo não pode ser um modelo padrão, pois precisa ser construído por todas as partes, atrelado a métricas, com possibilidade de variação de pagamento, não é algo simples. Por isso, é essencial que o departamento jurídico da empresa esteja acompanhando este processo desde o início da concepção. “É importante que no final todos tenham a sensação de que não há surpresa, que foi feito com planejamento, com participação de todos. Estamos caminhando para uma tendência de contratos mais flexíveis e modernos, que também se ajuste a projetos que preveem coleta de evidências, de impacto de novas tecnologias.”

Para saber mais, [assista aqui](#) à gravação do evento na íntegra, no canal da Anahp no YouTube.

**Fonte:** Anahp, em 04.08.2021