



O presidente da ABRAIDI, o diretor técnico e o gerente executivo, Sérgio Rocha, Sérgio Madeira e Davi Uemoto, respectivamente, tiveram uma reunião na Orthofix do Brasil, onde foram recebidos pelo diretor Comercial para América Latina, Marcos Lorenzo e pela Responsável Técnica, Vanessa Esteves. O encontro foi na sede da associada em São Paulo/SP.

Marcos Lorenzo lembrou que a Orthofix está no Brasil, desde 2001, e é sinônimo de tecnologias avançadas para reconstrução de membros, pós trauma e correção de deformidades. “Temos um portfólio especialmente rico em soluções inovadoras para cirurgia pediátrica, incluindo um novo segmento de biotecnologia”, adiantou. Fundada há 40 anos, na Itália, agora a sede mundial da companhia fica no Texas, Estados Unidos, onde desenvolve tecnologias disruptivas para ortopedia, trauma e coluna, com soluções mecânicas, biológicas ou eletromagnéticas.

O diretor da Orthofix contou que a associada fez uma reestruturação para melhor atender os clientes e, atualmente, trabalha com distribuidores exclusivos onde o principal desafio é elevar o nível de conhecimento de toda a cadeia sobre as novas tecnologias e qualidade dos produtos. “A empresa acredita no potencial do mercado brasileiro, enxerga o alto nível dos médicos por aqui que acreditam e buscam se aprimorar principalmente na fixação externa para melhorar a qualidade de vida dos pacientes”, completou.

Marcos Lorenzo contou que o diferencial da Orthofix é estar sempre inovando e demonstrar claramente o valor das soluções que a companhia oferece, já que “em situações críticas de pacientes, os médicos solicitam os nossos produtos para resolver cirurgias bem complicadas”, exemplifica. A empresa ainda é referência em educação médica com centros de qualificação em Verona, na Itália, e Dallas, nos EUA, além de cursos de altíssimo nível em diversas localidades na Europa e Estados Unidos.

O diretor Comercial para América Latina falou sobre os desafios do registro sanitário, da incorporação de tecnologia pelo SUS e setor privado. “Discutimos também as principais questões do mercado como retenção de faturamento, inadimplência, glosas, modelos de pagamento, desequilíbrio de forças entre os players demandando negociações com hospitais e operadoras de saúde”, disse o presidente da ABRAIDI, logo após a reunião.

**Fonte:** [Abraidi](#), em 18.03.2024.