

Fórum ABRAIDI revela uma deterioração do setor da saúde e debate possíveis soluções

A Associação Brasileira de Importadores e Distribuidores de Produtos para Saúde (ABRAIDI) promoveu em 23 de abril no Instituto de Radiologia – InRad, do Complexo do Hospital das Clínicas, em São Paulo, o Fórum 2025 com a apresentação do estudo O ciclo de fornecimento de produtos para saúde no Brasil em sua 8ª edição. O evento teve o patrocínio da Diferencial Tributária do Grupo Health Mercantil e da VIMAN Sistemas.

O presidente da ABRAIDI, Sérgio Rocha, apontou os números das distorções no setor de saúde, apurados na pesquisa, em patamares jamais registrados. O montante de pagamentos pendentes ou não realizados por clientes, planos de saúde ou hospitais chegou à insustentável marca de R\$ 4,587 bilhões. Desse total, R\$ 2,2 bilhões – valor que imobilizou 17,63% do faturamento das empresas de produtos para a saúde – estão relacionados à retenção de faturamento. As glosas injustificadas somaram R\$ 229,7 milhões, e a inadimplência, R\$ 2,069 bilhões. O valor global comprometeu 36% do faturamento das empresas.

“Não dá para apelar ao Papa, até porque nem Papa temos neste momento”, desabafou Sérgio Rocha, destacando que, ao longo dos últimos oito anos, a pesquisa com as distorções constatadas foi encaminhada para associações de planos de saúde, hospitais, órgãos de controle e governos. “Se juntarmos nossos dados com os da Anahp, a retenção chega a R\$ 8 bilhões, e, se projetarmos para todo o mercado, ultrapassamos R\$ 15 bilhões em cirurgias realizadas e não faturadas”, contextualizou. “O lucro dos planos de saúde, recentemente divulgado, foi extremamente elevado, e isso não se reflete em relações comerciais mais éticas com os fornecedores de produtos para a saúde”, ressaltou o presidente.

“Toda vez que encerramos um Fórum como este, já começamos a preparar o próximo. O anuário leva cerca de 12 meses entre idealização, coleta de dados e tabulação. Neste ano, tivemos uma resposta recorde, o que confere ainda mais legitimidade aos dados apresentados”, explicou o gerente executivo da ABRAIDI Davi Uemoto sobre a dinâmica da estruturação de cada edição da pesquisa anual. Ele ainda ressaltou alguns desafios do segmento, além das distorções apresentadas, como o Convênio ICMS, a internalização nos estados e a renovação no Confaz. “Precisamos trabalhar de forma coletiva no fortalecimento do grupo de OPME”, concluiu.

O evento foi aberto pelo presidente do Instituto Coalizão Saúde e do InRad, Giovanni Cerri. “A questão da saúde é um grande desafio. Hoje vivemos uma crise que sempre atingiu o SUS e agora afeta o setor privado. O problema está na sustentabilidade e, por isso, precisamos utilizar a tecnologia, que será o motor da próxima década, para melhorar o acesso da população e reduzir os custos. Precisamos fazer com que os dispositivos médicos melhorem a vida das pessoas com doenças crônicas. A agenda é extensa, complexa e desafiadora”, afirmou Giovanni Cerri.

Painéis

O primeiro painel do Fórum 2025 abordou a construção de um futuro mais sustentável em relação aos aspectos econômico-financeiros do setor de dispositivos médicos. A mediação foi feita por Sérgio Rocha. A mesa contou com a participação da CFO da Arthrex do Brasil, Ana Coelho; do diretor-geral da Promedon do Brasil, Everson Soares; do COO da Braille Biomédica, Rafael Braile; e do diretor-geral para a América Latina da Bunzl, Jonathan Taylor.

Para Jonathan Taylor, a parte mais difícil do trabalho é fazer os britânicos – já que a Bunzl é uma companhia do Reino Unido – entenderem as oportunidades que existem no Brasil. “Elas são maiores do que o risco. Acredito nisso e tenho mostrado para eles”, falou. Já Everson Soares contou que a empresa, de origem argentina e com mais de 30 anos de atuação no Brasil, montou um hub de produção em Sorocaba. “A decisão foi tomada após a pandemia, para ampliarmos nossa produção própria de 25% para 60% e dependermos menos do mercado externo.” O executivo completou: “Mesmo assim, a equação com os clientes ainda é desbalanceada para os fornecedores. Equilibrar é o nosso grande desafio”.

Ana Coelho afirmou que quem trabalha no setor de saúde tem um propósito maior, já que, no final, está o paciente – uma vida. “Temos uma realidade complexa. Somos uma empresa de importação, com carga tributária de 40%, fortes oscilações cambiais, operadores logísticos com armazéns, instrumentadores e toda a sustentação que envolve uma cirurgia ortopédica, além de um giro de caixa muito longo, que pode ultrapassar um ano”, contextualizou, ao falar sobre os desafios dos fornecedores de produtos para a saúde.

Rafael Braile, representando a indústria nacional – embora presente em 50 países –, destacou os desafios enfrentados no Brasil. “O ciclo de pesquisa de um device é de 10 anos e, portanto, os fomentos não podem ser projetos de governo, mas sim de país, como ocorre com a agricultura e a aviação. O case da indústria de dispositivos médicos no Brasil ainda está por surgir. É necessário fomentar o complexo industrial da saúde de forma sustentável e contínua”, finalizou.

O segundo painel tratou do papel da tecnologia no combate às ineficiências. A moderação ficou a cargo de Davi Uemoto e os debatedores foram o CEO da Surgical Mapp, Gustavo Veloso; o líder de Projetos e Inovação da Cortical, Luca Maggioni; o CEO da OPME Log e diretor de Relações Institucionais da Associação Brasileira de Startups de Saúde (ABSS), Michel Goya; e o fundador da VIMAN Sistemas, Sérgio Mancini.

Gustavo Veloso disse que os diversos elos da cadeia precisam estar conectados – caso contrário, nenhuma tecnologia será eficaz. “A tecnologia é um caminho sem volta, só temos que investir em agendas propositivas para alcançar uma integração completa”. Luca Maggioni lembrou que o nível de exigência nesse setor é muito alto, mas ainda há pouca incorporação tecnológica. “Desde um pedido médico de OPME até a entrega, levamos cerca de 20 horas. É um tempo excessivo que gera custo para todos. Precisamos buscar mais eficácia de forma global, com apoio da tecnologia e da integração”.

Michel Goya esclareceu que sua empresa atua como operadora logística especializada em OPME. “A tecnologia é uma aliada fundamental do sistema, mas precisa estar acompanhada de processos bem executados – em tudo, inclusive na gestão estratégica”. Sérgio Mancini relatou que, ao longo do tempo, a empresa que representa tem oferecido ferramentas com rastreabilidade e implementado processos voltados ao combate das ineficiências. “Caminhamos de forma evolutiva, oferecendo tecnologia que facilite a vida do distribuidor”.

O evento da ABRAIDI foi palco de discussões sobre planejamento financeiro. Os painelistas compartilharam estratégias para otimizar a gestão, atrair investimentos estratégicos e impulsionar a inovação em um ambiente regulatório complexo e dinâmico. Participaram do debate o CEO do Grupo Health Mercantil, Adriano Bragança; o CEO da O-Trek, Carlos Eduardo Bernini; e o diretor de Compliance Regulatório da Opera+Saúde e controller da Diferencial Tributária, José Wolnei Schwartzhaupt.

Carlos Eduardo Bernini ressaltou que um dos grandes desafios é o financiamento da saúde, impactado pela inflação, pela alta taxa de juros e por diversas deficiências na gestão. “O entendimento dos dados econômicos, tanto macro quanto micro, é essencial para um bom planejamento estratégico das finanças de uma empresa na área da saúde”. Adriano Bragança abordou os desafios econômicos enfrentados pelas empresas de DMIs em relação aos financiamentos bancários. “Por ter experiência como distribuidor, eu conhecia as dores do setor e pude propor soluções financeiras específicas para o segmento”. Já José Wolnei Schwartzhaupt apresentou uma análise dos resultados financeiros das operadoras, destacando que muitas registraram prejuízo e que, entre as que tiveram lucro, boa parte desse resultado veio de aplicações financeiras com recursos que precisam permanecer imobilizados. “Esses resultados nem sempre indicam que a operadora está bem”, defendeu para contrapor às críticas feitas no evento por vários executivos sobre a relação comercial desigual entre operadoras e fornecedores.

O Fórum ABRAIDI 2025 teve o apoio do Instituto Ética Saúde – IES, da Aliança Brasileira da Indústria Inovadora em Saúde – ABIIS, do Grupo Mídia e do Visite São Paulo, escritório de convenções, negócios e turismo. O evento integra o calendário oficial da cidade de São Paulo.

[Galeria de fotos>>](#)

Dois workshops sobre Tabela do SUS são promovidos pela ABRAIDI

A ABRAIDI realizou, em 16 de abril, duas sessões de treinamento online sobre a Tabela SUS: uma voltada para executivos e distribuidores e outra, exclusivamente, para os colaboradores da Braile Biomédica. O evento foi conduzido pelo diretor técnico, Sérgio Madeira, e pelo gerente executivo, Davi Uemoto, com a colaboração da coordenadora de acesso da Braile Biomédica, que identificou diversas dúvidas relacionadas ao funcionamento da Tabela SUS, especialmente após a publicação da Tabela SUS Paulista.

A abertura do encontro foi feita pela presidente da Braile Biomédica, Patrícia Braile, que integra o Conselho de Administração da ABRAIDI. Ela destacou a parceria com a Associação na defesa e no fortalecimento do setor de dispositivos médicos no Brasil.

Na primeira parte da apresentação, Sérgio Madeira e Davi Uemoto abordaram conceitos fundamentais para a compreensão do sistema de saúde brasileiro. “Apresentamos os comandos constitucionais relacionados à saúde, os princípios, as diretrizes e o modelo de governança e financiamento do SUS, no qual os municípios e os estados também assumem um papel relevante na gestão da assistência”, explicou o gerente executivo.

Foram apresentados os principais blocos de financiamento: MAC (Média e Alta Complexidade) e FAEC (Fundo de Ações Estratégicas e Compensação). Davi Uemoto ressaltou a importância de as instituições de saúde manterem um olhar atento para a sustentabilidade econômico-financeira de suas operações. “Muitas reclamam – com razão – do subfinanciamento, uma vez que o custo de produção é maior do que os recursos e incentivos repassados”, resumiu.

Nesse contexto, segundo o gerente executivo, a Tabela SUS Paulista representa um alívio para alguns hospitais, já que o estado de São Paulo assumiu o compromisso de complementar a tabela federal. “A Tabela SUS é um referencial. É permitido ao gestor (estadual ou municipal) o pagamento de serviços de saúde com valores diferenciados, desde que o complemento seja feito com recursos próprios, conforme a Portaria GM/MS nº 1606, de 11 de setembro de 2001”, informou o diretor técnico.

O Governo do Estado de São Paulo adotou sua própria tabela utilizando recursos do tesouro estadual. “Para a implementação da Tabela Paulista, foi realizado um estudo com a Fipe/USP, com o objetivo de identificar e comparar os valores praticados pelo sistema público com os do setor privado, de modo a alinhar os pagamentos com os valores de mercado”, explicou Sérgio Madeira.

Os dois executivos da ABRAIDI também explanaram sobre o funcionamento da Tabela SUS e seus componentes. “É importante conhecer a estrutura do SIGTAP (Sistema de Gerenciamento da Tabela de Procedimentos, Medicamentos e OPM do SUS) para saber os valores das órteses, próteses e materiais especiais, bem como sua compatibilidade com os procedimentos”, resumiu Sérgio Madeira.

Os dois workshops marcam o início de um projeto voltado à compreensão do SUS e de seus componentes, com o objetivo de ampliar o fornecimento de dispositivos médicos para o setor público. “Diante dos problemas de pagamento enfrentados no sistema privado, estamos estudando melhor o setor público como alternativa viável para as associadas da ABRAIDI”, concluiu Davi Uemoto.



Fonte: [Abraidi](#), em 24.04.2025.