



Por: Wanessa Ramos, diretora executiva da Rooter Medical (Grupo Dott's), e Davi Uemoto, gerente-executivo da Associação Brasileira de Importadores e Distribuidores de Produtos para Saúde (Abraidi).

A saúde, especificamente o segmento de Órteses, Próteses e Materiais Especiais (OPME), formado por cerca de 2.500 empresas no Brasil, vive um cenário de instabilidade que ameaça sua própria sobrevivência e do setor como um todo. A ausência de regulação específica – que normatize a celebração de contratos formais entre os fornecedores de produtos médico-hospitalares, os hospitais e as operadoras de planos de saúde – tem gerado insegurança jurídica, fragilizado a estrutura financeira das empresas e comprometido investimentos em inovação.

O ciclo de vida médio das empresas de OPME é curto, reflexo de um fluxo de caixa pressionado por atrasos e inadimplência. Mesmo após a entrega e implantação de materiais em procedimentos cirúrgicos, não há garantias de pagamento. Na prática, o risco integral da operação recai sobre o fornecedor. Em recente pesquisa constatamos que essas distorções representam um volume financeiro da ordem de R\$ 4,6 bilhões, em recursos contingenciados por planos de saúde e hospitais por meio de retenções de faturamento, glosas injustificadas e inadimplência.

No mesmo estudo, foi revelado um baixíssimo índice de contratualização pelos planos de saúde e hospitais com as empresas fornecedoras de produtos. Situação que vem se agravando nos últimos dois anos. Pela pesquisa, apenas 33% das operadoras de saúde mantêm contratos formais com os fornecedores e com os hospitais esse índice é ainda mais baixo: 32%. Em levantamentos anteriores as contratualizações representavam 54% com hospitais e 46% com planos de saúde.

Vivemos uma relação comercial sem segurança mínima, sem obrigações e prazos claros, o que contraria princípios básicos do direito contratual e transfere todo o risco ao lado mais vulnerável da cadeia. Mas a falta de previsibilidade não é apenas um problema econômico. Do ponto de vista da governança corporativa, ela inviabiliza planejamento estratégico, dificulta o acesso a crédito e afasta potenciais investidores, nacionais e estrangeiros. Processos de fusões, aquisições e IPOs também são prejudicados pela ausência de volumetria definida e métricas transparentes, fatores essenciais para avaliar a saúde de um negócio.

O impacto chega até a inovação. Sem estabilidade e segurança contratual, o setor perde atratividade para investimentos em pesquisa e desenvolvimento, reduzindo a velocidade de incorporação de novas tecnologias no sistema de saúde brasileiro.

Para reverter esse quadro, a Abraidi defende que a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) estabeleça parâmetros mínimos de contratualização e previsibilidade, contemplando alguns pontos essenciais como longevidade empresarial e estabilidade da cadeia de suprimentos; mitigação de riscos jurídicos e financeiros; restauração da confiança de investidores e parceiros estratégicos; fomento à inovação e competitividade, beneficiando hospitais, operadoras e pacientes.

O que pleiteamos não é privilégio, mas isonomia e segurança jurídica para que possamos continuar cumprindo nossa função essencial com qualidade e responsabilidade. Para o setor, essa regulação é chave para equilibrar as relações comerciais, fortalecer a cadeia de valor e garantir um ambiente saudável que favoreça toda a sociedade.

**Fonte:** [Abraidi](#), em 05.09.2025.