

Por Sérgio Rocha, presidente da Associação Brasileira de Importadores e Distribuidores de Produtos para Saúde (ABRAIDI)

Experiência internacional demonstra que esse caminho é possível

A pontualidade nos pagamentos deixou de ser apenas uma questão administrativa para se tornar um tema estratégico para a sustentabilidade econômica de diversos setores. Em países europeus, essa compreensão já se traduziu em políticas públicas e mecanismos regulatórios que protegem empresas fornecedoras, especialmente as de menor porte, contra atrasos excessivos e práticas que comprometem seu fluxo de caixa.

Na União Europeia, a Diretiva de Combate aos Atrasos de Pagamento inspirou legislações nacionais que estabeleceram limites claros para os prazos de quitação de obrigações comerciais. Na França, a Loi de Modernisation de l'Économie (LME) restringe os prazos de pagamento e prevê penalidades para empresas que descumprem as regras. Na Espanha, a chamada Ley de Morosidad segue a mesma linha, impondo limites temporais e criando instrumentos de fiscalização. Em ambos os casos, o objetivo é evitar que grandes organizações utilizem seu poder econômico para transferir custos financeiros aos fornecedores, prática que compromete investimentos, geração de empregos e a própria competitividade dos mercados.

O princípio que orienta essas iniciativas é simples: quem fornece um produto ou serviço não pode ser obrigado a financiar involuntariamente seus clientes. Quando os prazos de pagamento se tornam excessivos ou quando obrigações assumidas deixam de ser cumpridas, ocorre uma distorção econômica que enfraquece toda a cadeia produtiva. Por isso, cada vez mais países tratam a pontualidade de pagamento como um tema de governança corporativa, transparência e responsabilidade empresarial.

No Brasil, entretanto, a realidade ainda está distante desse modelo e órgãos reguladores veem isso apenas como uma disputa comercial. No setor de saúde, as distorções relacionadas a retenções de faturamento, glosas injustificadas e inadimplência vêm alcançando níveis preocupantes. Pesquisa realizada pela Associação Brasileira de Importadores e Distribuidores de Produtos para Saúde (ABRAIDI) identificou que os valores pendentes ou não pagos atingiram R\$ 5,787 bilhões, o maior montante desde o início do levantamento, em 2017. O impacto é significativo e as perdas e atrasos comprometeram 36% do faturamento das empresas participantes e levaram 64% delas a recorrer a empréstimos bancários para manter suas operações.

O estudo também evidenciou um cenário de crescente deterioração. Além do avanço da inadimplência, a retenção de faturamento passou a impor um prazo médio de 170 dias para autorização da emissão de notas fiscais e cobranças, criando uma situação em que produtos e tecnologias já utilizados em procedimentos médicos permanecem meses sem possibilidade de faturamento.

A superação desse problema exige uma combinação de medidas regulatórias, institucionais e de mercado. O primeiro passo é estabelecer maior previsibilidade nas relações comerciais, com regras claras sobre prazos máximos para faturamento e pagamento, além de mecanismos céleres e transparentes para a resolução de glosas. A clareza nos critérios e justificativas adotados contribuirá para fortalecer a confiança entre os diferentes agentes do setor.

Outro aspecto essencial é a incorporação da pontualidade de pagamento aos critérios de governança das organizações. Empresas fragilizadas financeiramente têm menor capacidade de investir em inovação, capacitação profissional e ampliação de acesso a tecnologias de saúde. Mais do que uma questão contratual, trata-se de um tema que afeta a eficiência de todo o sistema. Garantir pagamentos justos e em prazos razoáveis não representa um benefício para um único segmento, mas uma condição necessária para a construção de uma cadeia de saúde mais equilibrada, transparente e sustentável.

Fonte: ABRAIDI, em 17.06.2026