

Workshop discutiu participação dos fornecedores na construção de protocolos, precificação, compartilhamento de riscos e valorização dos serviços associados ao fornecimento de OPME.

A Associação Brasileira de Importadores e Distribuidores de Produtos para Saúde (ABRAIDI) promoveu, em 29 de setembro, o 'Workshop ABRAIDI e Evodux: Como sobreviver aos pacotes cirúrgicos', com a participação de mais de 90 associadas. O encontro discutiu os desafios enfrentados por fornecedores e distribuidores de OPME e dispositivos médicos diante dos atuais modelos de remuneração, especialmente os pacotes cirúrgicos, e a necessidade de ampliar a participação desses agentes nas negociações com hospitais, operadoras, médicos e indústria.

A CEO da Evodux, Patrícia Narciso, abriu a discussão técnica defendendo uma mudança na posição ocupada pelos fornecedores na construção dos pacotes. "Pacote é o modelo de remuneração com risco compartilhado. Como é que vocês vão aceitar o risco compartilhado se vocês nem sabem o que estão compartilhando?"

Segundo Patrícia, o fornecedor precisa participar da definição do protocolo, do preço e do risco e não apenas ser chamado na etapa final para adequar sua cotação a uma margem previamente estabelecida. Ela também chamou atenção para os serviços associados ao fornecimento de OPME e para a necessidade de que sejam considerados nas negociações. "Vocês não vendem só produto. Vocês vendem serviço".

O presidente da ABRAIDI, Ronaldo Sampaio, ampliou a discussão para diferentes segmentos do setor. "Em quase todas as áreas do OPME, você tem ali um serviço agregado". Ronaldo citou instrumentadores, técnicos, equipamentos necessários aos procedimentos e a manutenção de produtos em consignação como componentes que geram custos para as empresas e precisam ser demonstrados nas negociações.

Patrícia afirmou que esses custos ainda não são suficientemente percebidos por hospitais e operadoras. A executiva defendeu, ainda, que o fornecedor deixe de atuar apenas como vendedor e passe a ocupar uma posição mais ativa na cadeia, participando da construção dos protocolos e dos modelos econômicos. "O pacote deve permitir identificar quando existe ganho de eficiência e quando há apenas transferência de risco para o fornecedor", acrescentou.

O diretor executivo da ABRAIDI, Davi Uemoto, destacou a importância de tornar os protocolos utilizados na construção dos pacotes transparentes e acessíveis também aos fornecedores. Ele defendeu que o OPME seja avaliado considerando suas características próprias, sem ser tratado simplesmente como commodity. E apresentou a atuação da Associação junto à Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) para ampliar a abrangência da RN 503, que trata da contratualização entre hospitais e operadoras. A proposta busca incluir os fornecedores e garantir maior segurança nas relações econômico-financeiras. "Previsibilidade: quando iremos receber. E visibilidade: onde o nosso processo está parado até pra gente conseguir, se for o caso, se justificar", disse.

Na discussão sobre a formação dos pacotes, a CEO da Evodux reforçou que o modelo precisa partir de protocolos tecnicamente estruturados, considerando complexidade, variabilidade, tecnologia e exceções. Para ela, a construção deve envolver conhecimento técnico, alinhamento com os médicos e posterior precificação. A executiva também apontou os pacotes como uma possibilidade de abertura de novos mercados para os fornecedores, citando hospitais-dia, centros cirúrgicos especializados, redes de saúde acessível, procedimentos particulares fechados e modelos de pay-per-use. "A estratégia passa por demonstrar o impacto da tecnologia no custo total da jornada do paciente, e não apenas o preço unitário do produto", concluiu Patrícia Narciso.

Fonte: [Abraidi](#), em 01.10.2026.