Encontro em São Paulo aborda planejamento estratégico, cenário da saúde suplementar e eficiência no ciclo de OPME

A ABRAIDI realizou, em 27 de outubro, em São Paulo, a Reunião Regional São Paulo, que reuniu representantes de empresas associadas e convidados para discutir as prioridades da entidade e os desafios do setor. A programação contemplou a apresentação da nova liderança e das diretrizes estratégicas para 2027–2030, além de debates sobre saúde suplementar, governança e eficiência no ciclo de órteses, próteses e materiais especiais (OPME).

Engajamento e novo ciclo institucional

Na abertura do bloco “ABRAIDI e o Novo Ciclo”, Ronaldo Sampaio, presidente do Conselho de Administração, fez um chamado à participação ativa dos associados. Destacou que o enfrentamento de desafios como represamento de faturamento, inadimplência, redução das margens e verticalização da distribuição exige mobilização e compartilhamento de informações para embasar a atuação da entidade.

“A gente precisa que vocês participem, que ajudem quando a gente precisar de informação”, afirmou Ronaldo. Segundo ele, dados consistentes ampliam a capacidade de negociação da ABRAIDI com hospitais e operadoras, enquanto a contribuição dos empresários ajuda a construir uma agenda alinhada às necessidades dos distribuidores.

O diretor executivo Davi Uemoto apresentou cinco pilares estratégicos para 2027–2030: Defesa Institucional e Advocacy; Inteligência de Mercado e Dados; Educação e Comunicação Simples; Engajamento Associativo e Regionalização; e Governança, Métricas e Gestão por Resultados. As diretrizes incluem uma metodologia em quatro etapas contra a retenção de pagamentos, o “Retentômetro”, o Anuário ABRAIDI, painéis com dados anonimizados e informações para apoiar a gestão de risco e crédito.

Davi destacou a atuação conjunta com outras entidades nas discussões da reforma tributária, o trabalho para corrigir inconsistências nas listas de dispositivos médicos contemplados com benefícios fiscais e a mobilização pela renovação do Convênio ICMS 01/99. Orientou os associados a anteciparem a preparação para as mudanças, considerando o perfil dos clientes e o aproveitamento de créditos: “Façam simulações de impacto de custo”.

Na área educacional, foram abordadas a reformulação da Academia ABRAIDI, a capacitação profissional e em gestão e a criação de um Banco de Talentos. A agenda também prevê representantes regionais, escuta ativa das pequenas e médias empresas, aprimoramento do canal de consultas e comunicação mais acessível. O acompanhamento de indicadores, a transparência nas contas e a mensuração do valor gerado completam as diretrizes. “A associação demanda também o engajamento de todos”, ressaltou Davi.

No “Espaço do Associado”, a troca de experiências trouxe a proposta de grupos de discussão voltados a temas financeiros, reunindo gestores, profissionais da área e empresários. Com pautas previamente definidas e respeito aos limites da atuação associativa, esses grupos poderão abordar faturamento e impactos da reforma tributária, compartilhando indicadores e referências para apoiar decisões.

Cenário da saúde suplementar

O panorama econômico-financeiro das operadoras foi apresentado por Luiz Feitosa, sócio fundador da Arquitetos da Saúde, no “Raio-X do setor de saúde suplementar”. O especialista destacou o desafio de equilibrar os limites de financiamento com as necessidades assistenciais e apontou espaço para maior cooperação entre os participantes da cadeia. Também questionou modelos que, embora apresentados como compartilhamento de riscos, acabam transferindo a responsabilidade pelos resultados.

Feitosa chamou a atenção para o avanço dos planos empresariais de pequeno porte, especialmente os contratos de uma a cinco vidas, muitas vezes utilizados por famílias que possuem CNPJ. Segundo os dados apresentados, esses contratos responderam por cerca de um terço do crescimento desde a pandemia, tornando a expansão do setor mais dependente desse público e de sua capacidade de permanecer nos planos.

Quatro fatores foram apontados como essenciais ao acompanhamento da sustentabilidade financeira do setor: crescimento do número de beneficiários, limites para novas migrações a planos mais baratos, variação dos custos médico-hospitalares (VCMH) e ganhos financeiros das operadoras. A desaceleração das adesões e o alongamento dos prazos de pagamento podem pressionar os resultados e o fluxo de caixa de hospitais e fornecedores, em um contexto de consolidação e verticalização do mercado.

Para 2027, a recomendação foi cautela e uso de dados públicos para avaliar as fontes pagadoras e preparar cenários mais adversos. “Olhem, acompanhem dados que são públicos hoje para você entender com quem você está caminhando”, orientou Feitosa. Ele também defendeu que os distribuidores mensurem sua contribuição para a eficiência e a redução de custos assistenciais, utilizando essas informações nas negociações e na gestão dos riscos comerciais.

Governança tecnologia e eficiência

Na sequência, o painel “Governança, Tecnologia e Eficiência no Ciclo de OPME” reuniu Davi Uemoto; Carolina Moraes, gerente executiva de Operações em OPME na Rede Americas; e Gustavo Veloso, CEO e fundador da Surgical Mapp. A discussão abordou os entraves operacionais que afetam o fechamento das contas e a necessidade de integração entre fornecedores, hospitais e operadoras.

Gustavo Veloso destacou que sistemas desconectados, registros manuais e falhas de comunicação dificultam a conciliação entre os materiais autorizados, entregues, consumidos e devolvidos, gerando divergências, retrabalho e retenção de faturamento. Defendeu uma visão sistêmica do ciclo de receita, com dados rastreáveis desde a solicitação médica até o pagamento e indicadores que permitam identificar os pontos de ineficiência.

“Todo mundo precisa passar a bola um para o outro”, afirmou Veloso, ao descrever a interdependência dos processos. Segundo ele, a padronização dos registros, a previsibilidade da demanda e o compartilhamento de informações podem melhorar a gestão de estoques, reduzir custos logísticos e acelerar o fechamento das contas. Ressaltou ainda que a comunicação com o hospital é indispensável mesmo no faturamento direto à operadora, pois a apresentação da conta hospitalar integra esse fluxo.

Carolina Moraes detalhou como divergências entre materiais solicitados, autorizados e utilizados, autorizações após a cirurgia, demora nas cotações e falhas na documentação e na identificação de lotes atrasam o faturamento. Esses entraves se somam aos calendários restritos das operadoras e às exigências contratuais e de conformidade dos hospitais, prolongando a liberação para emissão de notas fiscais e afetando o fluxo de caixa da cadeia.

A executiva apresentou a iniciativa de acelerar o lançamento do consumo na conta hospitalar, buscando realizá-lo até o dia seguinte à cirurgia. Para isso, destacou a necessidade de agilidade na retirada e conferência dos materiais, rastreabilidade e informações completas. “A gente precisa começar a triangular algumas conversas entre nós e a operadora”, afirmou Carolina, ao defender a construção conjunta de soluções para problemas recorrentes.

O debate reforçou que ganhos de eficiência dependem da revisão dos processos e da cooperação entre os participantes da cadeia, com o paciente como referência central. O encerramento da Reunião Regional São Paulo contou com um brunch de relacionamento, dedicado à troca de experiências entre os representantes das empresas e ao diálogo direto com as lideranças convidadas.












Fortalecendo Conexões,
Defendendo o Associado

Anterior Proximo

Fonte: Abraidi, em 28.10.2026.