

20 20

**O ciclo
de fornecimento
de produtos
para saúde
no Brasil**



abraidi
Associação Brasileira de Importadores
e Distribuidores de Produtos para Saúde

20 20

**O ciclo
de fornecimento
de produtos
para saúde
no Brasil**

GOVERNANÇA GESTÃO 2017-2020

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Presidente

Sérgio Dilamar Bitencourt da Rocha
ENDOSUL COM. E REP. DE MAT. CIRÚRGICOS LTDA/RS

Vice-Presidente

Gláucio Pegurin Libório
ORTHOHEAD INSTR. E IMPL. CIRÚRGICOS LTDA/ES

Diretor

Ronaldo Sampaio Carneiro
DUDER PRODUTOS MÉDICOS LTDA/BA

Conselheiros

Cândida de Fátima Bollis
SP INTERVENTION LTDA/SP

Cassius Maggioni
CORTICAL COMÉRCIO DE PRODUTOS CIRÚRGICOS LTDA/SP

Eduardo Ferreira Simões
IMPLAMED IMPLANTES ESP. COM. IMPOR. EXP. LTDA/SP

Eduardo Sanchez Facci
ORTHOMAXX HOSPITALAR EIRELI/SP

Fábio Almeida Bastos
EMILCARDIO PRODUTOS HOSPITALARES EIRELI/ES

Frederik Mahr
MEDARTIS IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA/SP

Maria Ceclia Patrícia Braga Braille Verdi
BRAILE BIOMÉDICA IND. COM. E REPRESENTAÇÕES LTDA/SP

Roberley Carlos Polycarpo
UL QUÍMICA E CIENTÍFICA LTDA/ES

Fábio Zanini
LIVANOVA BRASIL COM. E DIST. DE EQUIP. MED. HOSP. LTDA/SP

CONSELHO FISCAL

Conselheiros

Fernando Reatto
CIENLABOR INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA/PB

Ronaldo Sampaio Carneiro
DUDER PRODUTOS MÉDICOS LTDA/BA

COMISSÃO DE ÉTICA E PROCESSAMENTO

Presidente

Volnei Luiz Ortigara
CANADÁ CENTRAL DE NEGÓCIOS DO BRASIL LTDA/RS

Vice-Presidente

Frederik Mahr
MEDARTIS IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA/SP

Membros

Eduardo Ferreira Simões (titular)
IMPLAMED IMPLANTES ESP. COM. IMPOR. EXP. LTDA/SP

Henrique Cesar Martins (1º suplente)
HMS IMPORTAÇÃO E COMÉRCIO DE PRODUTOS MÉDICOS LTDA/SP

Rogério Pinheiro Gerszt (2º suplente)
MEDICAL SUTURE COMÉRCIO LTDA/ES

CORPO EXECUTIVO E TÉCNICO

Diretoria Executiva

Bruno Boldrin Bezerra

Diretoria Técnica

Sérgio Alcântara Madeira

Corpo Administrativo

Daise de Oliveira Domingues
ADMINISTRATIVO/FINANCEIRO

Flávia Guimarães
SECRETARIA

Lucas Macedo
RELAÇÕES GOVERNAMENTAIS

Tatiane Munhoz
COMUNICAÇÃO

Tayane Araújo
ATENDIMENTO AO ASSOCIADO/PRODUTOS E SERVIÇOS

REALIZAÇÃO

Associação Brasileira de Importadores e Distribuidores de Produtos para Saúde - ABRAIDI
Websetorial Consultoria Econômica

COLABORAÇÃO

(EM ORDEM ALFABÉTICA)

Bruno Boldrin Bezerra (ABRAIDI)
Lucas Flávio de Macedo (ABRAIDI)
Patrícia Vêras Marrone (Websetorial)
Sérgio Alcântara Madeira (ABRAIDI)
Sérgio Dilamar Bitencourt da Rocha (ABRAIDI)

Projeto gráfico: Laika Design
Impressão: Centrográfica

SUMÁRIO

10

PREFÁCIO

12

CARTA AO LEITOR

15

MISSÃO, VISÃO E VALORES

17 **capítulo 1**

AÇÕES
E NÚMEROS
DA ABRAIDI

18

Números

26

Principais temas e ações 2019

34

Compliance

47 **capítulo 2**

O SETOR
DE PRODUTOS
PARA SAÚDE

50

Números do setor e
mercado interno

50

Subdistribuidores e
instrumentadores

54

Contratos

57

Vendas e
Faturamento

62

Novos modelos
de pagamento

66

Dados do comércio
exterior de produtos
para saúde

77 **capítulo 3**

TECNOLOGIA
NO LUGAR CERTO,
NA HORA CERTA

78

O remo e o motor
de popa

80

Tecnologia e
medicina na história

81

Tecnologia na rotina

83

A eterna disputa

85 **capítulo 4**

DISTORÇÕES
DO SISTEMA
DE SAÚDE

87

Retenção de faturamento

94

Glosas

98

Inadimplência

100

Desconto financeiro

107

Prestação de serviços
pelos fornecedores

112

O custo das distorções

115

CONCLUSÕES

116

EMPRESAS ASSOCIADAS
ABRAIDI

LISTA DE GRÁFICOS

- Gráfico 1 – p. 19**
SEGMENTAÇÃO DOS ASSOCIADOS ABRAIDI POR TIPO DE ATIVIDADE.
- Gráfico 2 – p. 20**
DISTRIBUIÇÃO DOS ASSOCIADOS ABRAIDI POR PORTE (FATURAMENTO ANUAL).
- Gráfico 3 – p. 21**
DISTRIBUIÇÃO DOS ASSOCIADOS ABRAIDI POR REGIÃO.
- Gráfico 4 – p. 22**
DISTRIBUIÇÃO DOS ASSOCIADOS ABRAIDI POR UNIDADE DA FEDERAÇÃO.
- Gráfico 5 – p. 24**
SEGMENTAÇÃO DOS ASSOCIADOS ABRAIDI POR ESPECIALIDADE DE ATUAÇÃO.
- Gráfico 6 – p. 25**
VOLUME CIRÚRGICO MENSAL NAS PRINCIPAIS ESPECIALIDADES DE ATUAÇÃO.
- Gráfico 7 – p. 27**
CONSEQUÊNCIAS DO FIM DO CONVÊNIO ICMS N. 01/1999 PARA OS ASSOCIADOS ABRAIDI.
- Gráfico 8 – p. 44**
STATUS DOS ASSOCIADOS ABRAIDI EM RELAÇÃO A PROGRAMAS DE COMPLIANCE.
- Gráfico 9 – p. 50**
ASSOCIADOS ABRAIDI QUE POSSUEM SUBDISTRIBUIDORES.
- Gráfico 10 – p. 51**
QUANTIFICAÇÃO DE SUBDISTRIBUIDORES PARA AS EMPRESAS QUE AFIRMARAM ATUAR COM ESTES.
- Gráfico 11 – p. 52**
NÚMERO DE INSTRUMENTADORES NO QUADRO DE FUNCIONÁRIOS (FIXOS E TEMPORÁRIOS).
- Gráfico 12 – p. 54**
CONTRATUALIZAÇÃO NOS ASSOCIADOS ABRAIDI.
- Gráfico 13 – p. 55**
PARTICIPAÇÃO DOS PLAYERS NA CONTRATUALIZAÇÃO COM ASSOCIADOS ABRAIDI.
- Gráfico 14 – p. 57**
VOLUME DE VENDAS DE MATERIAIS DOS ASSOCIADOS ABRAIDI AO SUS.
- Gráfico 15 – p. 58**
TOP 10 DOS PRINCIPAIS PRODUTOS VENDIDOS POR ASSOCIADOS ABRAIDI AO SUS.
- Gráfico 16 – p. 59**
DISTRIBUIÇÃO DO FATURAMENTO DOS ASSOCIADOS ABRAIDI POR FONTE PAGADORA.

- Gráfico 17 – p. 60**
DISTRIBUIÇÃO DO FATURAMENTO DOS ASSOCIADOS ABRAIDI POR FONTE PAGADORA PRIVADA.
- Gráfico 18 – p. 67**
PRODUÇÃO BRASILEIRA DE DISPOSITIVOS MÉDICOS IMPLANTÁVEIS, MATERIAIS E EQUIPAMENTOS DE APOIO NO BRASIL.
- Gráfico 19 – p. 68**
BALANÇA COMERCIAL DE DISPOSITIVOS MÉDICOS IMPLANTÁVEIS, MATERIAIS E EQUIPAMENTOS DE APOIO.
- Gráfico 20 – p. 69**
PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DAS IMPORTAÇÕES NO CONSUMO APARENTE DE DISPOSITIVOS MÉDICOS IMPLANTÁVEIS, MATERIAIS E EQUIPAMENTOS DE APOIO.
- Gráfico 21 – p. 70**
PRINCIPAIS PAÍSES DE ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES DE DISPOSITIVOS MÉDICOS IMPLANTÁVEIS, MATERIAIS E EQUIPAMENTOS DE APOIO.
- Gráfico 22 – p. 73**
PRINCIPAIS PAÍSES DE DESTINO DAS EXPORTAÇÕES DE DISPOSITIVOS MÉDICOS IMPLANTÁVEIS, MATERIAIS E EQUIPAMENTOS DE APOIO.
- Gráfico 23 – p. 88**
FATURAMENTO DOS ASSOCIADOS ABRAIDI RETIDO POR FONTE PAGADORA.
- Gráfico 24 – p. 91**
NÚMERO MÉDIO DE DIAS ATÉ A EMISSÃO DE NOTA FISCAL DOS ASSOCIADOS ABRAIDI PARA CADA FONTE PAGADORA.
- Gráfico 25 – p. 92**
NÚMERO MÉDIO DE DIAS ENTRE A EMISSÃO DE NOTA FISCAL E O PAGAMENTO – ASSOCIADOS ABRAIDI POR FONTE PAGADORA.
- Gráfico 26 – p. 96**
OCORRÊNCIA DA PRÁTICA DE GLOSA POR PLANOS DE SAÚDE OU OPERADORAS.
- Gráfico 27 – p. 97**
VOLUME TOTAL DE GLOSA DOS ASSOCIADOS ABRAIDI.
- Gráfico 28 – p. 98**
OCORRÊNCIA DE PERDAS COM INADIMPLÊNCIA POR HOSPITAIS, OPERADORAS E ÓRGÃOS PÚBLICOS.
- Gráfico 29 – p. 99**
VOLUME DE INADIMPLÊNCIA – RECURSOS A RECEBER HÁ MAIS DE 180 DIAS OU PERDIDOS – ASSOCIADOS ABRAIDI.
- Gráfico 30 – p. 102**
OCORRÊNCIA DA PRÁTICA DE DESCONTO HOSPITALAR.
- Gráfico 31 – p. 103**
OCORRÊNCIA DE RETALIAÇÃO AO NEGAR A CONCESSÃO DE DESCONTO HOSPITALAR.

- Gráfico 32 – p. 104**
PORCENTAGEM DE ASSOCIADOS ABRAIDI QUE VOLTARAM A VENDER AO CLIENTE, MESMO APÓS RECUSA EM CONCEDER O DESCONTO.
- Gráfico 33 – p. 106**
OCORRÊNCIA DE PRESSÃO PELO HOSPITAL PARA CONCESSÃO DE DESCONTOS OU PAGAMENTO DE OUTRAS TAXAS, MESMO QUANDO O FATURAMENTO É FEITO PARA O PLANO DE SAÚDE.
- Gráfico 34 – p. 110**
PRINCIPAIS SERVIÇOS PRESTADOS PELOS FORNECEDORES – ASSOCIADOS ABRAIDI.
- Gráfico 35 – p. 113**
PERCENTUAL DE CUSTOS DE OPERAÇÃO DOS FORNECEDORES DECORRENTES DE DISTORÇÕES NO SETOR DE PRODUTOS PARA SAÚDE.

LISTA DE FIGURAS

- Figura 01 – p. 28**
Reunião com o secretário executivo do CONFAZ, Bruno Negris, e entrega de ofício conjunto.
- Figura 02 – p. 32**
ABRAIDI participou de discussão sobre monitoramento de preços de produtos para saúde durante a MedTech Conference, em Boston.
- Figura 03 – p. 35**
A 5ª reunião da Coalizão Interamericana de Ética no Setor de Dispositivos Médicos, em Buenos Aires, teve apresentação do presidente do Conselho da ABRAIDI, Sérgio Rocha, sobre o mercado brasileiro.
- Figura 04 – p. 36**
O diretor-executivo da ABRAIDI, Bruno Boldrin, representou a entidade em mesa de debates da 6ª Reunião da Coalizão Interamericana de Ética, junto com representantes da Austrália, do Chile, da China e do Peru.
- Figura 05 – p. 38**
Painel sobre distribuidores na Conferência Global sobre *Compliance* em Dispositivos Médicos teve participação da ABRAIDI.

LISTA DE TABELAS

- Tabela 01 – p. 64**
Percentual de hospitais e operadoras de saúde clientes dos associados ABRAIDI que trabalham com novos modelos de pagamento.
- Tabela 02 – p. 71**
Principais países de origem das importações de dispositivos médicos implantáveis, por produto – 2019.
- Tabela 03 – p. 74**
Principais países de destino das exportações de dispositivos médicos implantáveis, por produto – 2019.

PREFÁCIO

UMA HISTÓRIA QUE AINDA NÃO TERMINOU

SÉRGIO ALCÂNTARA MADEIRA¹

O capítulo mais importante do século XXI começou no início de dezembro de 2019, com os primeiros casos de uma pneumonia de origem desconhecida, na longínqua cidade de Wuhan. E isso resultou numa alerta, pelas autoridades chinesas, à Organização Mundial da Saúde (OMS), comunicando em 31 de dezembro aquilo que o mundo em festa não esperava para o ano novo.

Com espanto pelo progresso da Ciência, recebemos em 7 de janeiro de 2020 a informação preciosa do sequenciamento genético do vírus causador de uma gripe, realizado pelos cientistas chineses. Nada mau não é?

Mas quatro dias depois, no 11 de janeiro a primeira morte de um paciente com o vírus, e em mais dois dias o primeiro caso de uma pessoa infectada fora da China, na Tailândia: uma mulher com pneumonia leve, que voltava de uma viagem a Wuhan.

A essa altura, achamos exótico saber que o vírus foi adquirido por uma trabalhadora de um mercado de

¹ Médico formado pela USP com MBA em marketing, trabalhou na fundação da ANVISA, foi o primeiro gerente geral de tecnologia de produtos para saúde (GGTPS). Atuou por dez anos na indústria de dispositivos médicos e foi um dos idealizadores do Instituto Ética Saúde. Está na ABRAIDI desde 2003, atualmente como Diretor Técnico.

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

10

animais vivos de Wuhan. Talvez um pangolim ou morcego. E vamos ao Prof. Google procurar o retrato falado do simpático bichinho que nos presenteou com o vírus, agora transmitido entre humanos. Rapidamente mais da metade das províncias chinesas foram afetadas, incluindo Pequim, Xangai e Shenzhen.

Com a velocidade dos transportes o SARS-CoV-2 (o vírus foi batizado!) chegou no dia 21 de janeiro aos Estados Unidos e a cidade de Wuhan foi bloqueada. No dia 23 de janeiro, com a experiência de construir muralhas, a província chinesa de 56 milhões de habitantes foi isolada: rodovias bloqueadas, trens e aviões suspensos. E lá se foi o Ano Novo chinês!

A OMS reconheceu "emergência na China" mas hesitou em estabelecer a pandemia, mesmo tendo atingido a Europa, com o primeiro caso em território

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

11

francês no dia 24 de janeiro. Várias companhias aéreas suspenderam voos, Toyota e Apple fecharam seus pontos de venda ou plantas de produção. E a indústria chinesa parou. Em 3 de fevereiro, a OMS anunciou o registro do primeiro morto fora da China, nas Filipinas.

No Brasil, em 6 de fevereiro a Presidência da República sancionou a lei da quarentena. A proposta foi enviada pelo Executivo ao Congresso e aprovada na mesma semana, como forma de estabelecer regras para a chegada no país dos brasileiros que estavam em Wuhan, epicentro da pandemia. Não exatamente arcos de Noé, os dois aviões da Embraer-Boeing aterrissaram em Anápolis no dia 9 de fevereiro, após longa viagem, com escalas na Polônia e na Espanha, antes de entrar no espaço aéreo brasileiro e abastecer em Recife. Houve um certo orgulho. Mas o primeiro brasileiro contaminado só foi identificado no Brasil no dia 26 de fevereiro, vindo da Itália.

Desde essa data, uma série de leis, normas e resoluções estão vigentes para tentar conter a pandemia e suas consequências no Brasil. E dentre elas, a paralisação das rotinas hospitalares como forma de dar vazão à demanda de internações, principalmente em unidades de tratamento intensivo, com ventiladores.

Nem precisava da declaração de pandemia, a COVID-19, feita pela OMS em 11 de março, para revolucionar a indústria da saúde. Como se dizia na década de 80, vamos ter que arcar com doenças infecciosas e mais as crônicas. A Belíndia está de volta.

E lavar as mãos, tremenda gafe de Pilatos, hoje é uma obrigação. Assim como é obrigação olhar para frente, avaliar o mercado, fazer as contas, ter coragem de dizer não quando está claro (íamos dizer da transparência) que não é sustentável um negócio que não é bom para todos. Buscar o valor, que está nas pessoas, seja nos quadros da distribuição, seja focado no próprio paciente, o ser fragilizado. Este, continua necessitando ainda mais do serviço prestado por esse complexo ciclo desde o desenvolvimento, fabricação, distribuição, atendimento e solução das doenças da sociedade contemporânea. Incluindo promoção, prevenção, recuperação. Já temos seiscentos e vinte mil casos de COVID-19, que demandam nossa atenção e trinta e quatro mil óbitos que desfalcam nosso patrimônio humano. E demandam nossa solidariedade. É uma história que ainda não terminou, mas já mostra quem são aqueles com os quais podemos contar: somos todos profissionais de saúde!

Carta

ao

leitor

A SUSTENTABILIDADE DA SAÚDE NO PÓS-PANDEMIA

Quando preparamos essa 3ª edição da publicação “O ciclo de fornecimento de produtos para saúde no Brasil”, obviamente não prevíamos o tamanho do problema que viria pela frente neste 2020.

Os dados desta edição refletem uma realidade de mercado correspondente à maior parte do ano de 2019 e indicam tendências que estamos medindo desde 2017. Trata-se, portanto, de uma fotografia de um período pré-pandemia, mas que não deve ser menosprezada, já que para mensurar o grau de impacto da situação atual é preciso se conhecer a realidade passada.

Desde 2013, a ABRAIDI vem trabalhando intensamente para expor os problemas existentes na saúde brasileira, passando por questões de integridade e ética, sanitário-regulatórias e também econômico-financeiras, demonstrando a necessidade de diálogo entre os *players* e, principalmente, ações práticas no sentido de corrigir estas distorções. Especialmente no sentido das ações, a ABRAIDI criou o Instituto Ética Saúde, implantou o Programa ABRAIDI Compliance em Ação, que visa capacitar seus associados na adoção de sistemas de integridade, e nos últimos anos, vem denunciando as distorções que desequilibram o sistema, contribuindo para o desperdício de recursos e não agregando absolutamente nada para o paciente, foco central de todos no sistema.

Com a pandemia da Covid-19, uma nova e dura realidade se apresentou, colocando sob estresse os sistemas de saúde de todo o mundo. Aqui no Brasil, vieram à tona todos os problemas estruturais e de gestão que sabíamos existir e que a crise evidenciou ainda mais. Ou seja, a precariedade do nosso sistema está escancarada.

Para os fornecedores de produtos para saúde, sejam

fabricantes, importadores ou distribuidores – representados pela ABRAIDI –, a pandemia agravou o problema dos prazos de pagamento, principalmente por produtos utilizados em procedimentos já realizados e previamente autorizados. Além disso, por várias razões, houve a queda expressiva dos procedimentos eletivos, aumento da taxa de câmbio real-dólar em aproximadamente 40% neste ano, dificuldades logísticas, aumento de mais de 1000% nos valores dos fretes, entre outras dificuldades que estão colocando o setor à prova.

Apesar de o momento ter proporcionado uma maior abertura ao diálogo entre os *players* da saúde, com uma série de ações conjuntas, é necessário se atentar para o risco de desestruturação ainda maior da saúde brasileira. É urgente e necessário que se tenha transparência por parte de todos, que se garanta a irrigação financeira do setor e que as distorções hoje existentes possam ser sanadas, sob pena de encontrarmos um cenário de terra arrasada pós-pandemia, que certamente, levará anos para se reerguer e, novamente, as consequências irão recair principalmente para o foco central do sistema, que é o paciente.

Sérgio Dilamar B. da Rocha

Presidente do Conselho de Administração



O CICLO DE
FORNECIMENTO
DE PRODUTOS
PARA SAÚDE
NO BRASIL

15

MISSÃO

Assegurar que as empresas associadas reconhecidamente representem a vanguarda nas soluções para a saúde.

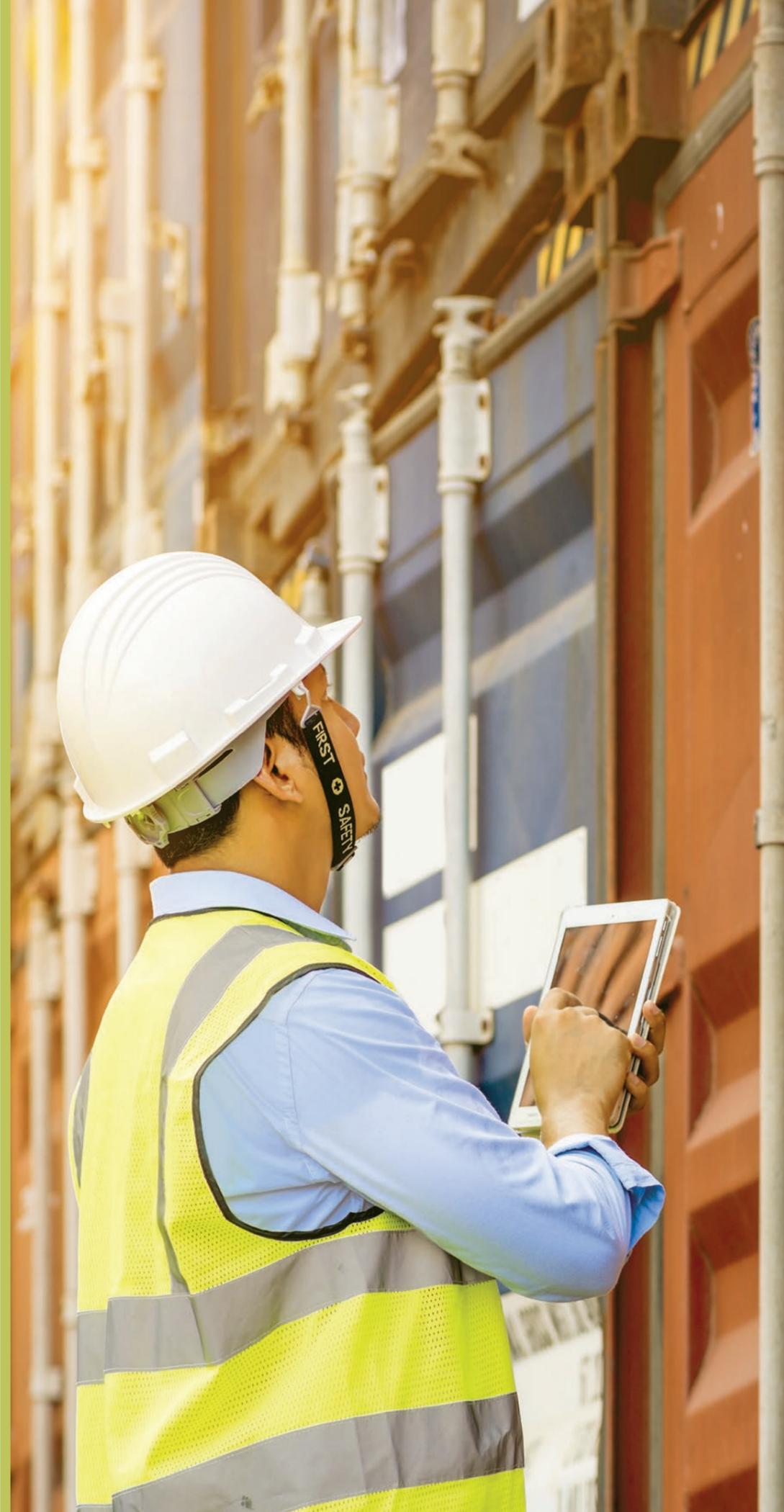
VISÃO

Ser a associação representante de distribuidores e importadores de produtos para a saúde, sustentada na ética e na transparência, promovendo ações que tornem nossas associadas referências no mercado para a saúde.

VALORES

Da boa cidadania, que compreendem:

- Ética
- Responsabilidade social
- Sistemas e gestão da qualidade
- Contínuo foco no ser fragilizado o paciente



1

Ações

e números

da ABRAIDI

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

18

Números



O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

19

Ações e números da ABRAIDI

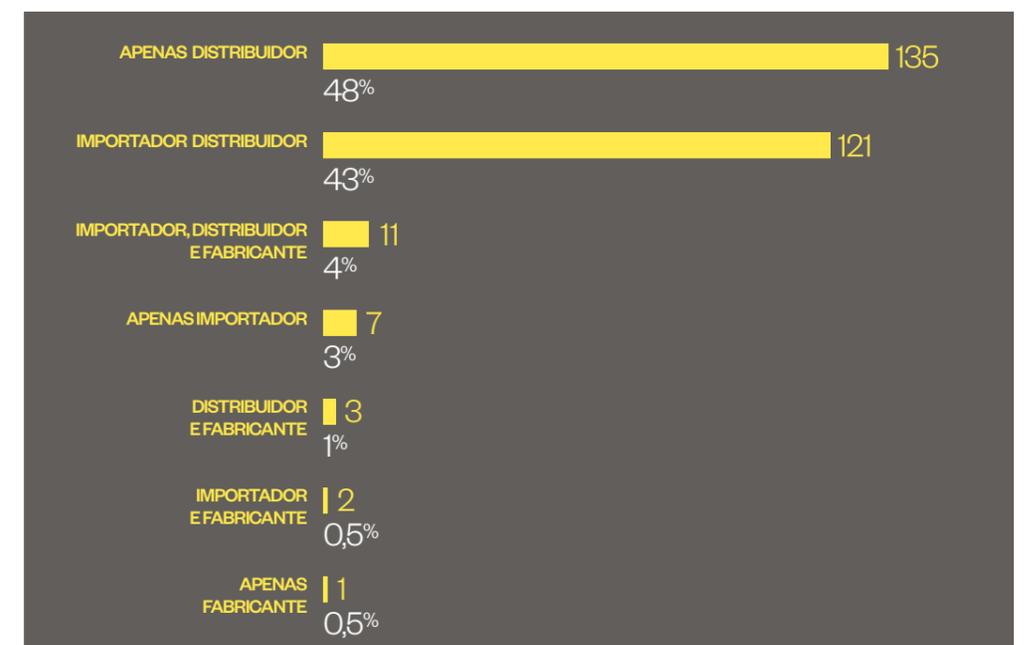
280 ASSOCIADOS¹

MAIS DE 13 MIL²
EMPREGOS DIRETOS

R\$ 5,6 BILHÕES³
DE FATURAMENTO EM 2019

GRÁFICO 1

SEGMENTAÇÃO DOS ASSOCIADOS ABRAIDI POR TIPO DE ATIVIDADE
Em % e número de associados – junho/2020



Fonte: ABRAIDI.

¹ Junho de 2020.

² Estimativa baseada em pesquisa com amostra de 103 empresas associadas e extrapolada para todo o conjunto de associadas.

³ Cálculo baseado em pesquisa com amostra de 67 empresas associadas e extrapolado para todo o conjunto de associadas.

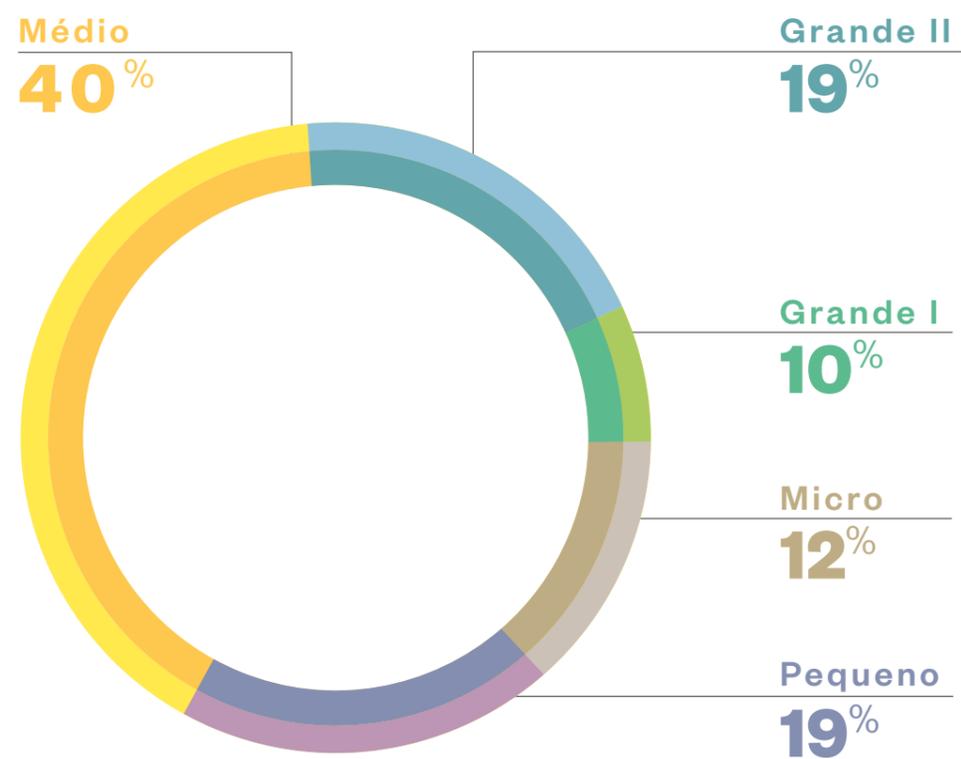
O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

20

Ações e números da ABRAIDI

GRÁFICO 2

DISTRIBUIÇÃO DOS ASSOCIADOS ABRAIDI POR PORTE (faturamento anual)
Em % dos associados – junho / 2020



CLASSIFICAÇÃO DE PORTE ABRAIDI
Em faturamento anual

Micro	até R\$ 2 milhões
Pequeno	acima de R\$ 2 milhões
Médio	acima de R\$ 6 milhões
Grande I	acima de R\$ 20 milhões
Grande II	acima de R\$ 50 milhões

Fonte: ABRAIDI.

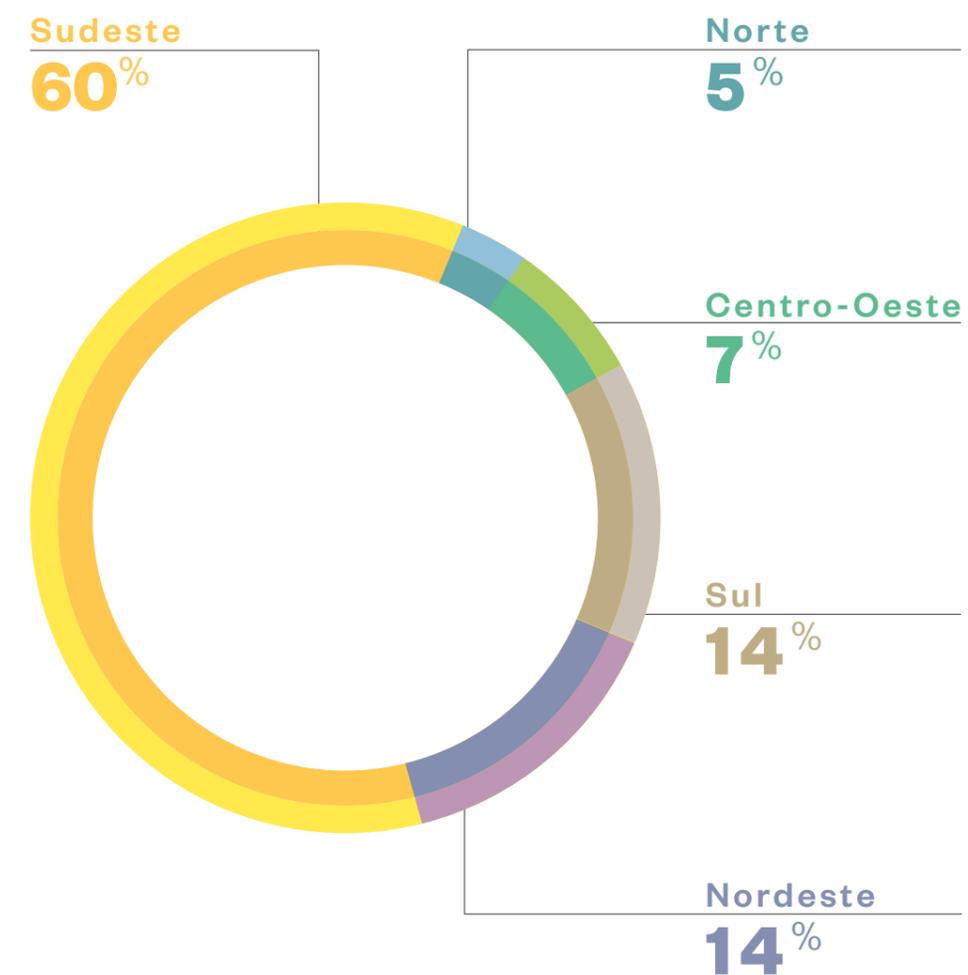
O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

21

Ações e números da ABRAIDI

GRÁFICO 3

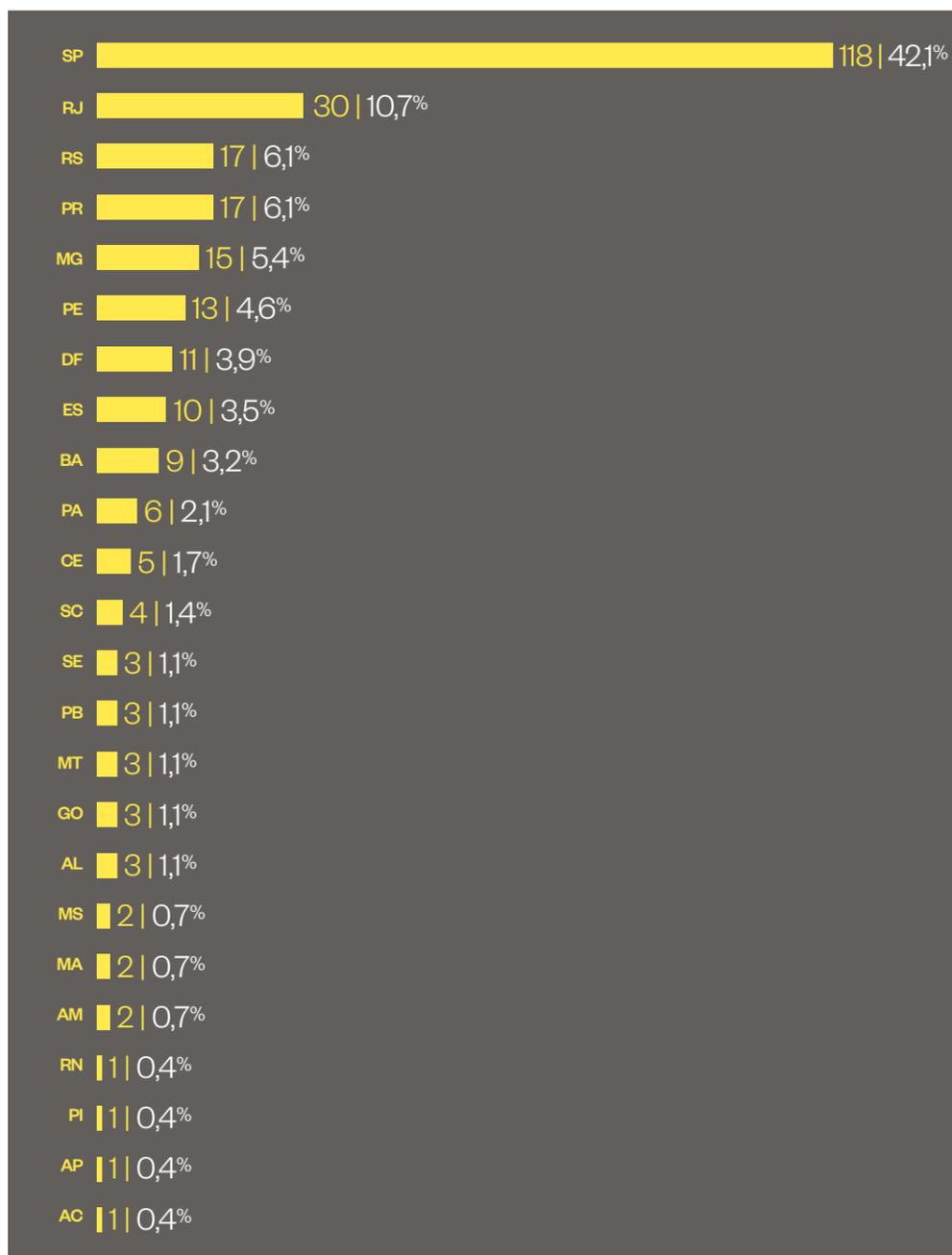
DISTRIBUIÇÃO DOS ASSOCIADOS ABRAIDI POR REGIÃO
Em % dos associados – junho / 2020



Fonte: ABRAIDI.

GRÁFICO 4

DISTRIBUIÇÃO DOS ASSOCIADOS ABRAIDI POR UNIDADE DA FEDERAÇÃO
Em % e número absoluto de associados - junho / 2020

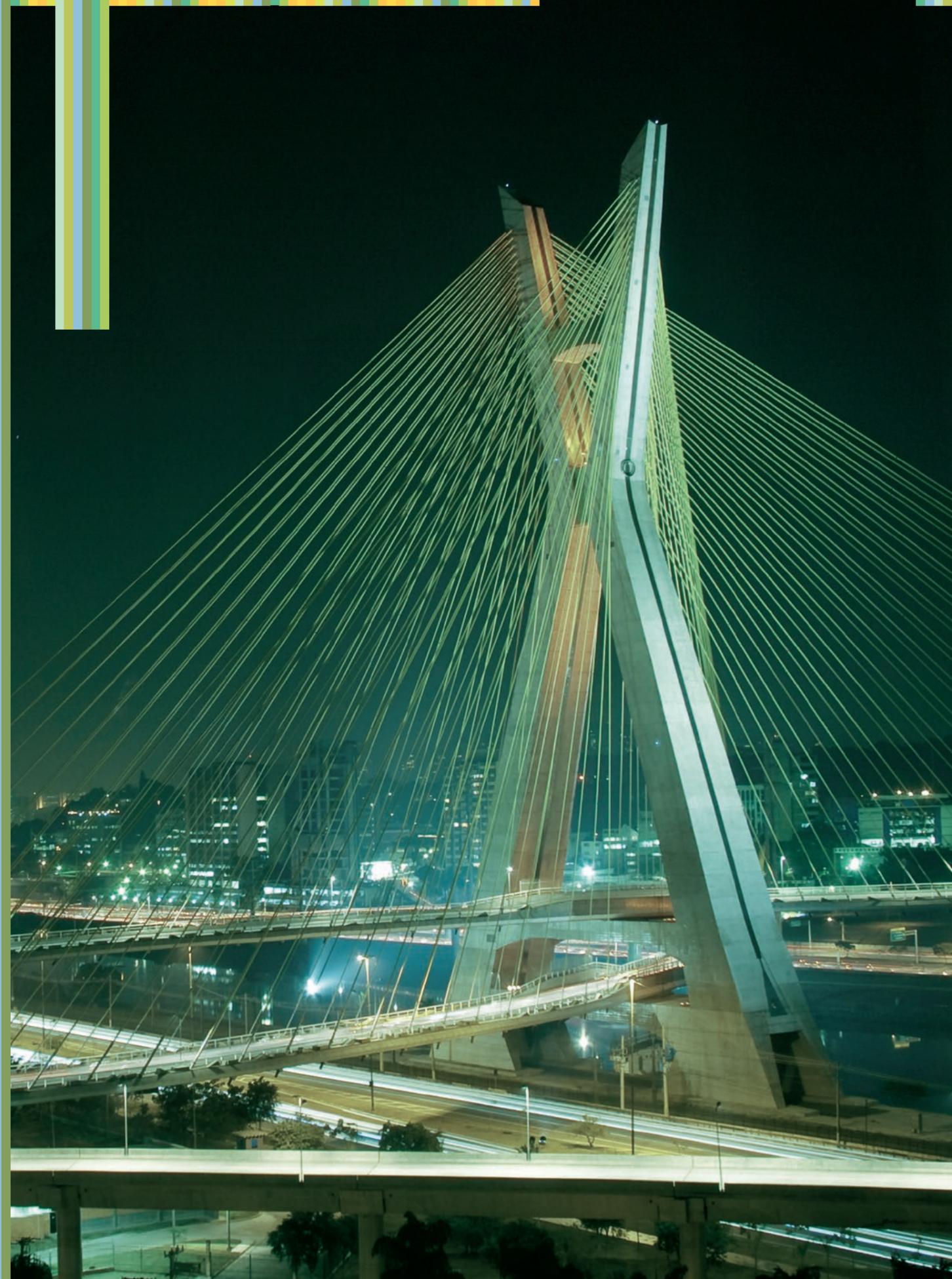


Fonte: ABRAIDI.

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

22

Ações e números da ABRAIDI



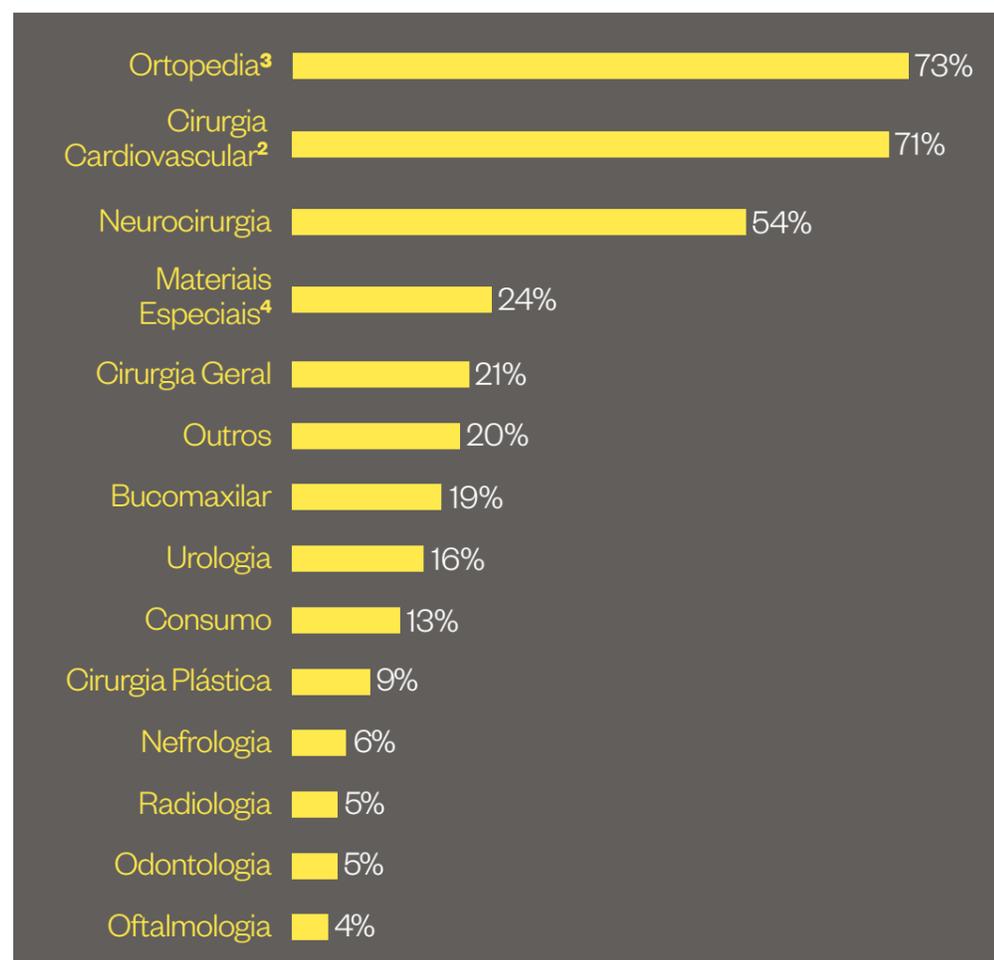
O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

24

Ações e números da ABRAIDI

GRÁFICO 5

SEGMENTAÇÃO DOS ASSOCIADOS ABRAIDI POR ESPECIALIDADE DE ATUAÇÃO¹
Em % dos associados – junho / 2020



Fonte: ABRAIDI.

- 1 É comum importadores e distribuidores trabalharem em várias especializações ao mesmo tempo.
- 2 Cirurgia cardiovascular compreende cardiologia, cirurgia vascular e cardiologia intervencionista.
- 3 Ortopedia inclui também coluna.
- 4 Materiais especiais: quaisquer materiais ou dispositivos de uso individual que auxiliam em procedimento diagnóstico ou terapêutico e que não se enquadram nas especificações de órteses ou próteses, implantáveis ou não, podendo ou não sofrer reprocessamento, conforme regras determinadas pela Anvisa.

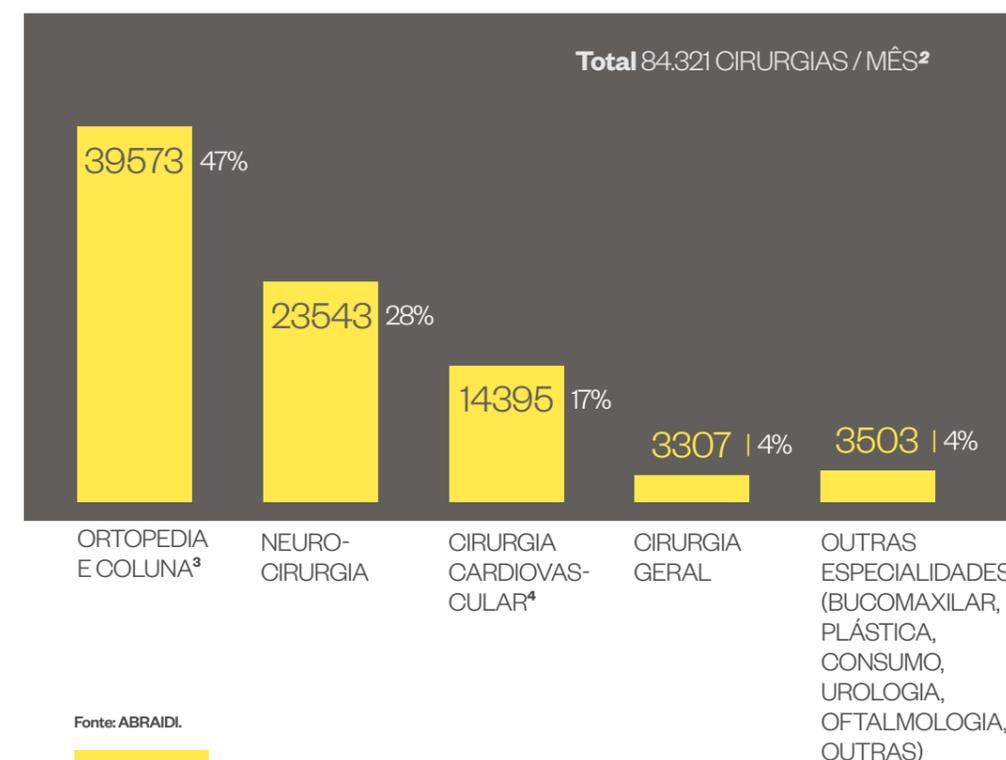
O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

25

Ações e números da ABRAIDI

GRÁFICO 6

VOLUME CIRÚRGICO MENSAL NAS PRINCIPAIS ESPECIALIDADES DE ATUAÇÃO¹
Em número de cirurgias e % do total – 2019



Fonte: ABRAIDI.

- 1 É comum importadores e distribuidores trabalharem em várias especializações ao mesmo tempo.
- 2 Cálculo estimado com base na amostra da Pesquisa dos associados ABRAIDI.
- 3 Ortopedia inclui também coluna.
- 4 Cirurgia cardiovascular compreende cardiologia, cirurgia vascular e cardiologia intervencionista.

Como em anos anteriores, o volume cirúrgico mensal em ortopedia é superior aos demais, representando quase a metade (47%) das cirurgias mensais contabilizadas.

Com os números acima, ao todo, estima-se que os associados ABRAIDI atenderam, em 2019, mais de **1 milhão de cirurgias**, reflexo do crescimento da demanda e acompanhando a tendência de recuperação econômica do país.

Principais

temas e ações

– 2019

Ações e números da ABRAIDI

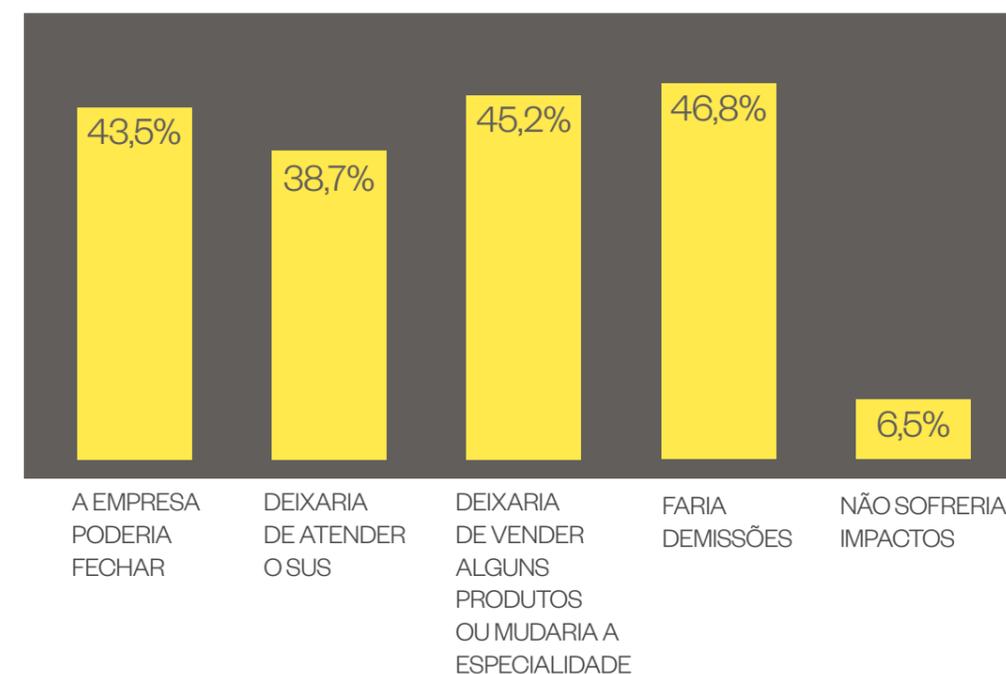
RENOVAÇÃO DO CONVÊNIO ICMS N. 01/99

O convênio ICMS n. 01/99, instituído em março de 1999 pelo Conselho Nacional de Política Fazendária – CONFAZ, atualmente concede isenção de ICMS para 197 itens² que são largamente utilizados na saúde brasileira e tinha vigência até 30 de setembro de 2019, sendo renovado periodicamente. Desse modo, a ABRAIDI incluiu em seu plano estratégico de 2019, trabalhar junto ao Governo Federal para a renovação do referido Convênio.

Conforme levantamento da ABRAIDI junto aos associados e divulgado no ano passado, 80% dos associados vendem produtos isentos de ICMS pelo Convênio n. 01/99, ao passo que, caso o referido Convênio não fosse renovado, **43,5% dos associados poderiam fechar as portas, 38,7% deixariam de atender o SUS e quase 47% fariam demissões.**

GRÁFICO 7

CONSEQUÊNCIAS DO FIM DO CONVÊNIO ICMS N. 01/1999 PARA OS ASSOCIADOS ABRAIDI
Em % - 2018



Fonte: Pesquisa ABRAIDI – Websetorial.

² Anexo Único, Convênio ICMS n. 01/99, de 2 de março de 1999. Disponível em: https://www.confaz.fazenda.gov.br/legislacao/convenios/1999/CV001_99. Acesso em: 13 jan. 2020.



Figura 1. Reunião com o diretor do CONFAZ, Bruno Negris, e entrega de ofício conjunto.

Além disso, um estudo da Aliança Brasileira da Indústria Inovadora em Saúde – ABIIS – constatou que, **se a renovação não fosse feita, o impacto econômico para os sistemas de saúde público e privado seria de R\$ 5,27 bilhões**, com o aumento de custos para a manutenção do atendimento da população. Segundo o trabalho apresentado, com uma alíquota de 18% a saúde pública teria um acréscimo de gastos de R\$ 2,54 bilhões/ano e a privada de R\$ 2,73 bilhões/ano. O estudo ainda revelou que o valor de renúncia fiscal dos estados com o Convênio é de R\$ 1,68 bilhão, ou seja, **três vezes menor** que o aumento de custos que uma eventual não renovação traria. O volume de impacto no sistema de saúde foi calculado com base no efeito cascata que o ICMS causa em outros impostos e contribuições, como o ISS, o PIS e a COFINS. Após uma série de reuniões, o CONFAZ decidiu, em julho de 2019, pela **renovação do Convênio até 31 de outubro de 2020**³, o que atendeu parte do pleito da ABRAIDI, visto que a proposta era de que o Convênio fosse renovado por dois anos, a partir de setembro de 2019. No entanto, tratou-se de importante vitória para a população e para o setor como um todo.

³ Cláusula segunda, inciso XLVII, Convênio ICMS n. 133/2019, de 5 de julho de 2019. Disponível em: <https://www.confaz.fazenda.gov.br/legislacao/convenios/2019/convenio-icms-133-19>. Acesso em: 13 jan. 2020.

SE A RENOVAÇÃO NÃO FOSSE FEITA, O IMPACTO ECONÔMICO PARA OS SISTEMAS DE SAÚDE PÚBLICO E PRIVADO SERIA DE R\$ 5,27 BILHÕES

Neste ano de 2020, a ABRAIDI continuará participando ativamente das discussões sobre as propostas de Reforma Tributária em tramitação no Congresso Nacional, propondo novamente ao CONFAZ a renovação do Convênio n. 01/99 e a atualização da nomenclatura de alguns itens do Anexo I do Convênio, para refletir os avanços tecnológicos e as mudanças fabris dos produtos, e dar maior segurança jurídica aos fornecedores.

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

28

Ações e números da ABRAIDI

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

29

Ações e números da ABRAIDI

RETENÇÃO DE FATURAMENTO

Assim como em 2018, durante todo o ano de 2019 e 2020, o problema da retenção de faturamento é uma das principais demandas apresentadas pelos associados à ABRAIDI e, por isso, tem sido objeto de uma série de ações.

Além de proporcionar amplo conhecimento do problema ao setor de saúde, à sociedade e às autoridades em geral, **a ABRAIDI apresentou denúncia formal sobre a prática junto à Agência Nacional de Saúde Suplementar – ANS**, responsável pela regulação e fiscalização do mercado de saúde privada brasileiro, e também **junto à Comissão de Valores Mobiliários – CVM**, responsável pela regulação e fiscalização das empresas de capital aberto. As denúncias estão em análise.

A ABRAIDI APRESENTOU DENÚNCIA FORMAL SOBRE A PRÁTICA JUNTO À AGÊNCIA NACIONAL DE SAÚDE SUPLEMENTAR - ANS

Outra ação importante, realizada no fim de 2019, foi **o envio de um posicionamento técnico-jurídico para 400 hospitais, clínicas e operadoras de saúde com informações sobre a legislação tributária e fiscal brasileira apontando as irregularidades da prática**. Ainda que a 2ª edição desta publicação, lançada em abril de 2019, tenha apontado uma redução no montante global de retenção de faturamento registrada pelos associados, para R\$ 488,5 milhões, esse fato se deve à queda do faturamento e da atividade das empresas no ano anterior. Por isso, a ABRAIDI seguirá trabalhando junto às autoridades competentes e aos players do setor na busca de soluções e ações que reduzam as assimetrias e as distorções existentes, que, no fim, prejudicam a todos os elos da saúde brasileira.

AÇÃO JUDICIAL COLETIVA CONTRA A EXIGÊNCIA DE ETIQUETAS DE RASTREABILIDADE PARA PRODUTOS NÃO PERMANENTES

O CICLO DE
FORNECIMENTO
DE PRODUTOS
PARA SAÚDE
NO BRASIL

30

Ações
e números
da ABRAIDI

A ABRAIDI teve conhecimento no segundo semestre de 2018, por comunicação de seus associados que estavam tendo problemas no estado do Rio Grande do Sul, da existência de um Termo de Cooperação Interinstitucional, assinado em novembro de 2017, entre entidades públicas e privadas do estado do Rio Grande do Sul e do município de Porto Alegre, que determinou a uniformização de procedimentos com a finalidade de buscar a rastreabilidade dos dispositivos médicos, recomendando que os prestadores de serviços de saúde exigissem dos fornecedores de materiais a entrega de três etiquetas de rastreabilidade para todos os produtos permanentes, não permanentes e correlatos em geral.

A ABRAIDI buscou junto ao Ministério Público a discussão da questão sob a ótica dos fornecedores, apresentando os problemas da execução do fornecimento dessas etiquetas de rastreabilidade para produtos implantáveis não permanentes, que não possuem exigência por parte da ANVISA. Mesmo com as argumentações, as exigências contidas no referido Termo continuaram sendo aplicadas.

Por isso, a ABRAIDI propôs ação judicial junto à Justiça Federal para buscar a declaração de nulidade do Termo. O processo foi distribuído em agosto de 2019

e a juíza titular determinou então a realização de três audiências, sendo a primeira de tentativa de conciliação, a pedido da ABRAIDI, que não obteve êxito, e a segunda e a terceira audiências de justificação para a discussão do caso, diante da complexidade e do posicionamento de todas as partes, antes de ser apreciado o pedido liminar de suspensão do Termo. Resalte-se que, na última audiência, a ANVISA também esteve presente.

O processo segue em tramitação na Justiça Federal de Porto Alegre, dando valiosas informações à ABRAIDI sobre a movimentação de algumas operadoras de saúde na aquisição de produtos para saúde

O CICLO DE
FORNECIMENTO
DE PRODUTOS
PARA SAÚDE
NO BRASIL

31

Ações
e números
da ABRAIDI

A ABRAIDI CONTINUA SE POSICIONANDO CONTRÁRIO A ESSA EXIGÊNCIA NÃO PREVISTA EM LEI E NAS NORMAS DA ANVISA

de e do interesse em impor aos fornecedores, a entrega de etiquetas de rastreabilidade para o fornecimento de todos os materiais, sejam eles permanentes ou não permanentes.

A ABRAIDI continua se posicionando contrário a essa exigência **não prevista em lei e nas normas da ANVISA**, com base na legislação sanitária em vigor, e orienta aos seus associados e a todo o setor que não aceitem exigências de fornecimento de etiquetas de rastreabilidade para implantes não permanentes, ou seja, além da exigência pela ANVISA do fornecimento de etiquetas de rastreabilidade para produtos permanentes de alto risco, sejam elas via editais de licitação, contratos de fornecimento, ou qualquer outra forma usada pelos clientes desses produtos.

Reiteramos que a cadeia de fornecimento deve atuar no limite da tecnologia aprovada pelas autoridades sanitárias e, nesses termos, contamos com os esforços de todas as empresas associadas para a observação das boas práticas de fabricação e distribuição aprovadas pela ANVISA e pela legislação sanitária em vigor.





Figura 2. ABRAIDI participou de discussão sobre monitoramento de preços de produtos para saúde durante a MedTech Conference, em Boston.

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

32

Ações e números da ABRAIDI

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

33

Ações e números da ABRAIDI

MONITORAMENTO DE PREÇOS DE DISPOSITIVOS MÉDICOS

A ANVISA iniciou, em 2018, a revisão da Resolução de Diretoria Colegiada – RDC n. 185, de 13 de outubro de 2006, que regulamenta o envio de informações econômicas de produtos para saúde à ANVISA, pelas empresas detentoras de registro, no momento do registro ou da renovação do produto⁴. Em agosto de 2019, como parte desse processo, a ANVISA divulgou o Relatório Preliminar de Análise de Impacto Regulatório sobre Monitoramento Econômico de Produtos para Saúde no Brasil, com a recomendação da implantação de um painel de monitoramento de preços de dispositivos médicos, iniciado com um projeto piloto feito com stents.

Durante a MedTech Conference de 2019, realizada em setembro em Boston, Estados Unidos, a ABRAIDI acompanhou uma apresentação da ANVISA sobre o relatório, além de ter discutido o assunto com o então diretor da Terceira Diretoria, Renato Porto, e com a gerente-geral de Regulamentação e Boas Práticas Regulatórias, Gabrielle Troncoso. Na ocasião, foi questionada a possibilidade de a ANVISA estabelecer regulação econômica do mercado de dispositivos médicos brasileiro, o que a ABRAIDI é contra, além das etapas seguintes da revisão da RDC n. 185/2006. Como foi demonstrado na 2ª edição desta publicação, os preços médios de stents e próteses de joelho, nos últimos cinco anos no Brasil, seguiu a tendência de preços de outros países analisados, dentre eles países europeus e latino-americanos.⁵

⁴ Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA). Relatório Preliminar de Análise de Impacto Regulatório sobre Monitoramento Econômico de Produtos para Saúde no Brasil. Brasília: ANVISA, 1 ago. 2019. p. 8.

⁵ Associação Brasileira de Importadores e Distribuidores de Produtos para Saúde (ABRAIDI). O Ciclo de Fornecimento de Produtos para Saúde no Brasil. 2a. ed. 2019. Disponível em: https://abraidi.com.br/files/pub/Anuario_ABRAIDI_2019_PT.pdf. Acesso em: 18 fev. 2020.

OS PREÇOS MÉDIOS DE STENTS E PRÓTESES DE JOELHO, NOS ÚLTIMOS CINCO ANOS NO BRASIL, SEGUIU A TENDÊNCIA DE PREÇOS DE OUTROS PAÍSES ANALISADOS

Como parte do processo, a ANVISA iniciou uma Tomada Pública de Subsídios – TPS com a intenção de colher subsídios do setor regulado e sociedade em geral sobre o assunto. A ABRAIDI encaminhou suas contribuições enfatizando principalmente a necessidade de a ANVISA fazer uma análise mais ampla do setor, utilizando dados mais atualizados, para caracterizar o problema; aspectos e questões concorrenciais ao se estabelecer um comparativo entre produtos; e o uso do SISCOMEX como fonte de dados, o que poderia incorrer na análise apenas dos produtos importados, e não do mercado como um todo.

Ao que tudo indica, a próxima etapa desse processo será a consolidação das contribuições recebidas na TPS e a discussão por parte da Diretoria Colegiada da ANVISA. Depois, a Agência deverá editar uma minuta de RDC que será submetida à Consulta Pública. A ABRAIDI segue acompanhando o tema e está pronta para colaborar junto à ANVISA no aperfeiçoamento do mercado de produtos para saúde.

ATUALIZAÇÃO DA RESOLUÇÃO SOBRE DISPOSITIVOS MÉDICOS

Em outubro de 2019, a ANVISA iniciou a **Consulta Pública n. 730/2019**, com o intuito de colher sugestões à minuta da proposta para atualização da **RDC n. 185/2001**, que dispõe sobre a classificação de risco, o regime de registro e os requisitos de rotulagem e instruções de uso de dispositivos médicos. Um dos objetivos é a própria atualização e harmonização com novas normas europeias, e a compatibilização com as outras da ANVISA.

Essa norma se aplica a produtos de grau de riscos III e IV, uma vez que os de classe II são regidos pela RDC n. 40/2015 e os de classe I pela RDC n. 270/2019. A previsão é de que essa “nova 185”, já debatida no Mercosul, deverá entrar em vigor ainda em 2020 e incluirá definições de nanotecnologia em dispositivo médico e software.



COMPLIANCE

Ao longo de 2019, a ABRAIDI participou ativamente de uma série de iniciativas nacionais e internacionais com o objetivo de discutir e adotar ações para a promoção da integridade e a elevação dos níveis de *compliance* no setor de saúde, obtendo papel de destaque nesse tema como principal representante dos fornecedores de produtos para saúde com negócios no Brasil.

O CICLO DE
FORNECIMENTO
DE PRODUTOS
PARA SAÚDE
NO BRASIL

35

Ações
e números
da ABRAIDI

COALIZÃO INTERAMERICANA DE ÉTICA NO SETOR DE DISPOSITIVOS MÉDICOS

Em julho de 2019, a ABRAIDI participou da 5ª reunião da Coalizão Interamericana de Ética no Setor de Dispositivos Médicos, realizada em Buenos Aires, sendo a primeira como entidade-membro do Comitê Executivo da Coalizão. Durante o encontro, a Coalizão anunciou que todas as associações-membro passaram a ter um código de ética e conduta, um dos principais avanços do grupo até aqui, além de outras iniciativas em andamento como o fortalecimento dos comitês de ética; proibição do patrocínio direto para médicos, por parte dos fornece-

dores; melhoria da comunicação sobre *compliance* para as empresas associadas; e aumento do engajamento de outras entidades do setor de saúde, em cada um dos países.

Na mesma reunião, o presidente da ABRAIDI, Sérgio Rocha, promoveu uma palestra com dados macroeconômicos da saúde no Brasil, além de apontar que as principais distorções que afetam os fornecedores de produtos para saúde, como a retenção de faturamento e as glosas lineares, também são problemas de *compliance* do setor e que precisam ser endereçadas no âmbito da Coalizão. Representantes da Argentina, do Chile e do Peru também relataram sofrer com prazos muito alongados de pagamento, além de níveis altos de inadimplência.

Figura 3. A 5ª reunião da Coalizão Interamericana de Ética no Setor de Dispositivos Médicos, em Buenos Aires, teve apresentação do presidente do Conselho da ABRAIDI, Sérgio Rocha, sobre o mercado brasileiro.



A 6ª reunião da Coalizão foi realizada em Santiago, no Chile, durante o Fórum de Ética Empresarial para Dispositivos Médicos da APEC – Cooperação Econômica Ásia-Pacífico, em setembro. Na ocasião, o diretor-executivo da ABRAIDI, Bruno Boldrin, participou do painel “Perspectivas e Desafios na Visão dos Distribuidores”, no qual falou sobre a situação dos fornecedores brasileiros em relação aos programas de integridade, além da necessidade de os outros setores da saúde, como profissionais, hospitais, operadoras e laboratórios, se comprometerem de forma mais ativa na adoção de programas de *compliance* e mudança do mercado. Além disso, durante o painel, foi apresentado um “Portal de Distribuidores”, com uma extensa biblioteca de conteúdo sobre *compliance*, para servir de suporte especialmente às pequenas e médias empresas, na adoção de programas de integridade.

Os integrantes do Fórum da APEC reforçaram a ética no setor de saúde em apoio a pequenas e médias empresas e pacientes, com o lançamento de um documento de consenso para melhorar as interações éticas nos sistemas de saúde. O acordo permitirá que as partes signatárias, incluindo indústria, profissionais de saúde, grupos de pacientes e governos, trabalhem juntas alinhando os códigos de ética uns dos outros nas melhores práticas, pesquisa, treinamento e elaboração de políticas.

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

36

Ações e números da ABRAIDI

A COALIZÃO ANUNCIOU QUE TODAS AS ASSOCIAÇÕES-MEMBRO PASSARAM A TER UM CÓDIGO DE ÉTICA E CONDUTA, UM DOS PRINCIPAIS AVANÇOS DO GRUPO ATÉ AQUI



Figura 4. O diretor-executivo da ABRAIDI, Bruno Boldrin, representou a entidade em mesa de debates da 6ª reunião da Coalizão Interamericana de Ética, junto com representantes da Austrália, do Chile, da China e do Peru.

Durante a 6ª reunião da Coalizão, falou-se sobre a necessidade de os outros setores da saúde, como profissionais, hospitais, operadoras e laboratórios, se comprometerem de forma mais ativa na adoção de programas de compliance e mudança do mercado

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

38

Ações e números da ABRAIDI



Figura 5. Painel sobre distribuidores na Conferência Global sobre Compliance em Dispositivos Médicos teve participação da ABRAIDI.

GLOBAL MEDTECH COMPLIANCE CONFERENCE

Pelo segundo ano seguido, a ABRAIDI foi convidada para participar, como painelista, da *Global Medtech Compliance Conference*, na França, que ocorreu juntamente com o Fórum MedTech 2019. O evento reúne, há mais de uma década, a comunidade internacional para debater e aprimorar o *compliance* em saúde, principalmente no setor de Dispositivos Médicos. O diretor-executivo da ABRAIDI, Bruno Boldrin, representou a entidade em uma sessão de debates com foco nos distribuidores que reuniu palestrantes da Europa e dos Estados Unidos que tratou de *due diligence*, auditoria em distribuidores, programas de treinamento e os principais países de risco atualmente. Na ocasião, Bruno enfatizou o trabalho que a ABRAIDI tem feito em termos de qualificar o distribui-

dor em *compliance* e lembrou que o Brasil, por ser um país enorme, possui realidades regionais de mercado muito diferentes, fazendo com que as empresas distribuidoras também possuam diferentes níveis de organização e profissionalização. O diretor-executivo ainda ressaltou a importância de os fabricantes serem parceiros dos seus distribuidores e de os treinamentos trazerem mais questões do dia a dia do distribuidor com questões práticas, além da adoção do *compliance* como métrica de desempenho.

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

39

Ações e números da ABRAIDI

COMPLIANCE ACROSS AMERICAS



Figura 6. A 2ª edição do Compliance Across Americas teve painel sobre compliance na saúde, com moderação da ABRAIDI.

A ABRAIDI participou em setembro, pela segunda vez, do II *Compliance Across Americas*, realizado em São Paulo. O diretor-executivo Bruno Boldrin mediou o painel sobre *HealthCare Compliance*, com o objetivo de apresentar as principais ações que os fornecedores de produtos para saúde têm realizado no país. Participaram das discussões a *compliance-officer da Stryker*, Amanda Nogueira, a gerente de Ética e *Compliance da Edwards Lifesciences*, Gabriela Pellegrino, e o presidente do Instituto Ética Saúde, Gláucio Pegurin Libório. Na fala inicial, Bruno fez uma apresentação na qual lembrou dos problemas de reputação enfrentados e superados pelo setor, e os palestrantes contaram suas experiências em ética e integridade. Também

O PAINEL HEALTHCARE COMPLIANCE APRESENTOU AS PRINCIPAIS AÇÕES QUE OS FORNECEDORES DE PRODUTOS PARA SAÚDE TEM REALIZADO NO PAÍS

foi destacada a parceria da ABRAIDI com a *Adva-med* e com a *Coalizão Interamericana de Ética* na promoção de treinamentos, na disseminação de conceitos éticos e na harmonização de boas práticas em todo o continente.

A sustentabilidade do setor de saúde depende do engajamento de todos os *players*

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

41

Ações e números da ABRAIDI

ÉTICA SAÚDE SUMMIT

O Instituto Ética Saúde promoveu em novembro seu primeiro *summit*, em São Paulo. O presidente da ABRAIDI, Sérgio Rocha, representou a entidade no painel “Fornecedores de Produtos e Serviços de Saúde: Inovação, Incorporação Tecnológica, Sustentabilidade Sistêmica, Valor ao Paciente e Dilemas Éticos da Atividade Econômica”, destacou que a sustentabilidade do setor de saúde depende do engajamento de todos os *players* e propôs um debate mais amplo sobre a inflação na saúde. Também participaram do painel representantes da Abimed, Abimo, Abramed, Anahp, Fehoesp e Ibross.

Ao final do evento, as entidades que participaram assinaram o “Marco de Consenso Brasileiro para a Colaboração Ética Multisetorial nos Setores de Saúde”. O documento tem o apoio e o endosso de órgãos públicos e autarquias que participam do Sistema de Saúde do Brasil e reconhece o Estatuto e Instruções Normativas do Instituto Ética Saúde como norteadores para as ações de *compliance* e integridade no setor de saúde. Também foi lançada a campanha “Ética não é Moda, Ética é Saúde!”, com o objetivo de difundir e fortalecer as ações conduzidas pelo Instituto para a prevenção e o combate aos desvios de conduta na saúde e sensibilizar a sociedade sobre a cultura ética no segmento.

Figura 7. Sérgio Rocha, presidente do Conselho da ABRAIDI, representou a entidade no Ética Saúde Summit.



CONGRESSO OPCR OBSERVATÓRIO PORTUGUÊS DE COMPLIANCE E REGULATÓRIO

Em novembro, a ABRAIDI participou do III Congresso OPCR – Compliance e Comunicação na Faculdade de Farmácia da Universidade de Lisboa. A entidade foi representada pelo diretor-executivo, Bruno Bol-drin, que fez uma apresentação revelando os atuais desafios da saúde no Brasil e mostrando a realidade dos sistemas público e privado. Além de falar sobre as características do sistema brasileiro de saúde, como o maior sistema universal do mundo, a apresentação destacou também as distorções existentes, como prazos de pagamento alongados, glosas, inadimplên-cia alta, corrupção e desperdícios.

Durante o debate, que contou com a participação do ex-secretário de saúde de Portugal, Dr. Manuel Delgado, e do presidente da região sul da Ordem dos Médicos portuguesa, Dr. Alexandre Lourenço, falou-se também sobre a regulação desequilibrada, a falta de coordenação entre os players, custos crescentes, preços e investimentos congelados no sistema público, reajustes altos no sistema privado, atenção primária deficiente, problemas de acesso a novas tec-nologias, complexidade tributária e altos custos traba-lhistas, além da judicialização da saúde.

Figura 8. Congresso de compliance teve interação da ABRAIDI com autoridades portuguesas de saúde.



O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

42

Ações e números da ABRAIDI

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

43

Ações e números da ABRAIDI

EM 3 ANOS, O NÚMERO DE ASSOCIADOS ABRAIDI COM PROGRAMAS DE COMPLIANCE COMPLETAMENTE IMPLEMENTADOS AUMENTOU DE 14% PARA 52,8%

PROGRAMA COMPLIANCE EM AÇÃO

Em 2019, a ABRAIDI deu continuidade às atividades do programa permanente *Compliance em Ação* e realizou a 4ª edição do curso básico de *Compliance* em setembro, reunindo 47 alunos. O curso básico é o primeiro módulo do Programa, realizado em dois dias, e que tem por objetivo nivelar o conhecimento dos participantes e introduzir os principais conceitos e definições sobre *compliance*, integridade e ética.

Em outubro, iniciaram as aulas da segunda turma do curso "*Healthcare Compliance*", com 48 alunos, sendo 14 associados da ABRAIDI. O curso, com carga horária de sessenta horas e prova de certificação ao final, corresponde ao segundo módulo do Programa e tem por objetivo capacitar profissionais como *compliance officers* na área da saúde, com conteúdo mais aprofundado e módulos adicionais de vinte horas específicos em áreas como distribuição e hospitais, por exemplo.

O trabalho realizado pela ABRAIDI junto aos seus associados nesses últimos anos com o intuito de elevar os níveis de integridade e ética no setor tem mostrado resultados, com melhoria nos indicadores de desenvolvimento de programas de integridade e ética, por parte das empresas associadas.

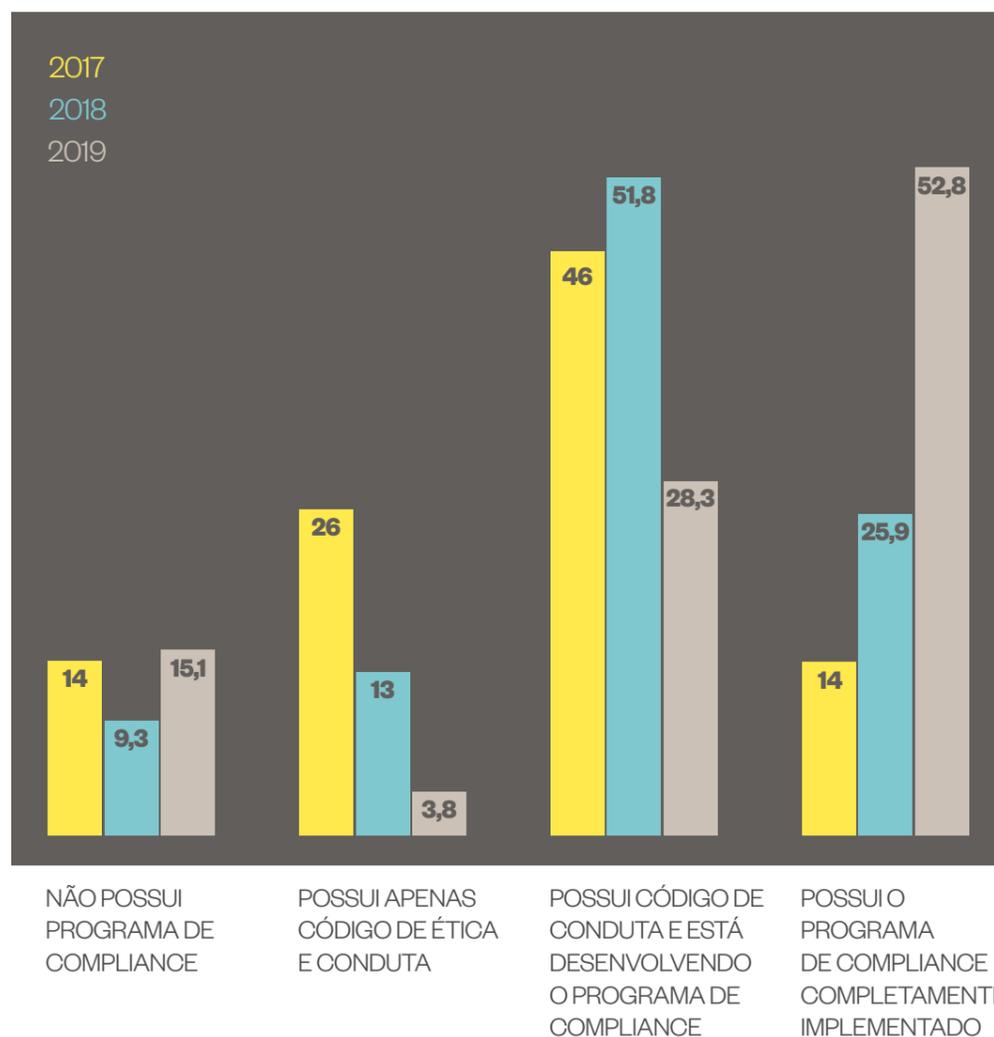
O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

44

Ações e números da ABRAIDI

GRÁFICO 8

STATUS DOS ASSOCIADOS ABRAIDI EM RELAÇÃO A PROGRAMAS DE COMPLIANCE Em % dos associados - 2017 | 2019



Fonte: Pesquisa associados ABRAIDI.

Programa ABRAIDI COMPLIANCE EM AÇÃO

Realização:



Apoio:





2

O setor de
produtos
para saúde

O setor de produtos para saúde

O SETOR DE PRODUTOS PARA SAÚDE

Segundo o boletim⁶ da ABIS, o índice de consumo aparente (produção, importações e consumo aparente) dos segmentos de produtos das associadas da ABRAIDI cresceu **4,8% em 2019**, comparado ao ano de 2018. Esse resultado foi impulsionado principalmente pelo aumento de 7,3% na produção nacional. Já no mercado de trabalho, o setor registrou **aumento de 2,5% no número de empregados, chegando a 142 mil trabalhadores**, considerando a indústria e o comércio atacadista e varejista de produtos para saúde.

No comércio internacional, o segmento de Dispositivos Médicos relacionado aos associados da ABRAIDI registrou **alta de 1,9% nas importações** em 2019, comparado a 2018, totalizando **US\$ 1,047 bilhão**. As exportações também cresceram e registraram **aumento de 6%**, chegando a **US\$ 251 milhões**. Se considerarmos todos os segmentos de produtos para a saúde: OPME, materiais e equipamentos, e reagentes para diagnóstico in vitro, as importações aumentaram 5,4% e as exportações registraram queda de 1,6% em 2019, quando comparados a 2018.

Ainda no âmbito regulatório, a **Consulta Pública n. 584**, de dezembro de 2018, que previa colher sugestões para a proposta de resolução que trata do enquadramento de dispositivos médicos como de uso único ou reutilizáveis, não teve sua discussão concluída em 2019. O objetivo é a revisão da **RDC n. 156/2006**, cuja proposta de alteração foi entregue pela ABRAIDI em agosto de 2018 e reforçada com o envio de contribuições na Consulta Pública, especialmente frisando a posição contrária da Associação à reutilização de produtos de uso único, além dos riscos ao paciente que essa medida pode acarretar. Já se antecipam dificuldades de rastreamento a partir de processamento nos serviços de saúde, entre outros.

Permanecerão não resolvidos os problemas inerentes da ortopedia: o atendimento ao trauma, com reprocessamento e comercialização de implantes não estéreis, fornecidos em caixas com instrumental e em regime de consignação. Essa lacuna regulatória traz insegurança no processo de atendimento de pacientes, vítimas de acidentes e traumas. Por ser questão vital para o setor, a ABRAIDI está realizando estudos para construir uma proposta que atenda às questões de segurança dos pacientes, com equilíbrio entre as necessidades logísticas de distribuidores, hospitais e médicos, a ser encaminhada à Agência ainda neste semestre.

Além desses temas, a ANVISA editou em setembro de 2019 a RDC n. 305/2019 que dispõe sobre requisitos para fabricação, comercialização, importação e exposição ao uso de dispositivos médicos personalizados, o que é algo novo para o setor. Não há ainda um estudo sobre o impacto e a macrotendência dessa nova oferta de produtos no mercado de dispositivos implantáveis para situações de rotina.

Em termos políticos, nos últimos meses de 2019, saíram da ANVISA os diretores Renato Porto e William Dib, que era o presidente da Agência. No entanto, em julho, o governo do presidente Jair Bolsonaro fez a primeira nomeação para a diretoria da ANVISA – o médico Almirante Dr. Antônio Barra Torres, que se tornou presidente da Agência logo no início de 2020. Para evitar a paralisia das decisões colegiadas, em janeiro, o governo indicou para a diretoria o servidor de carreira Marcus Aurélio Miranda de Araújo, ex-chefe de gabinete da presidência e que teve atuação destacada na Gerência-Geral de Portos, Aeroportos e Fronteiras (GGPAF) na reformulação da estrutura e dos processos de análise e inspeção de produtos importados, resultando na redução significativa dos prazos.

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

50

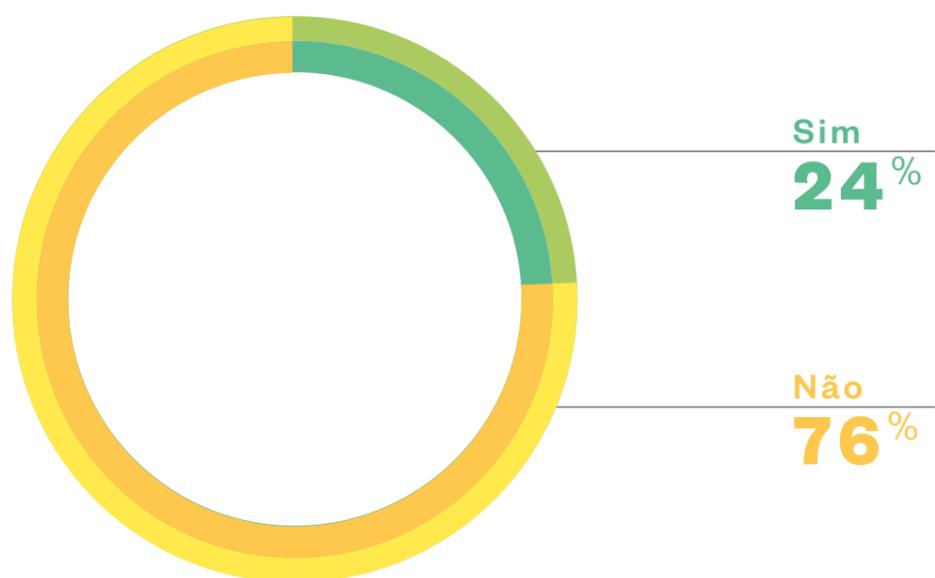
O setor de produtos para saúde

NÚMEROS DO SETOR E MERCADO INTERNO

SUBDISTRIBUIÇÃO E INSTRUMENTADORES

GRÁFICO 9

ASSOCIADOS ABRAIDI QUE POSSUEM SUBDISTRIBUIDORES
Em % - 2019



Fonte: Pesquisa ABRAIDI - Websetorial.

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

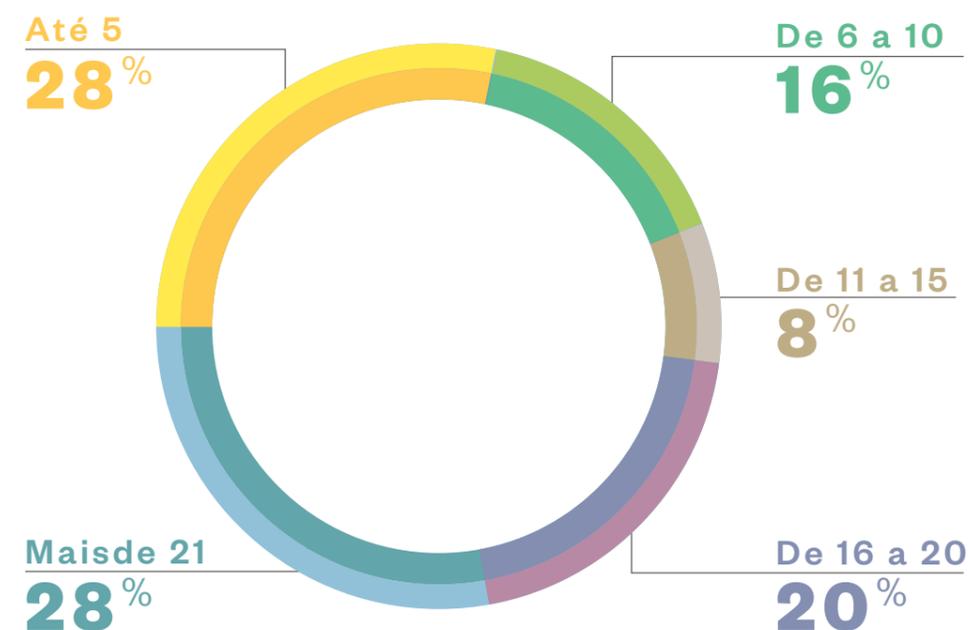
51

O setor de produtos para saúde

O número de empresas que possuem subdistribuidores é diretamente proporcional à quantidade de empresas associadas de porte grande, que, em geral, são fabricantes detentores das marcas ou grandes importadores detentores de contratos de exclusividade para representação de empresas estrangeiras sem presença no Brasil. Em geral, essas duas categorias possuem redes de distribuição por todo o território nacional.

GRÁFICO 10

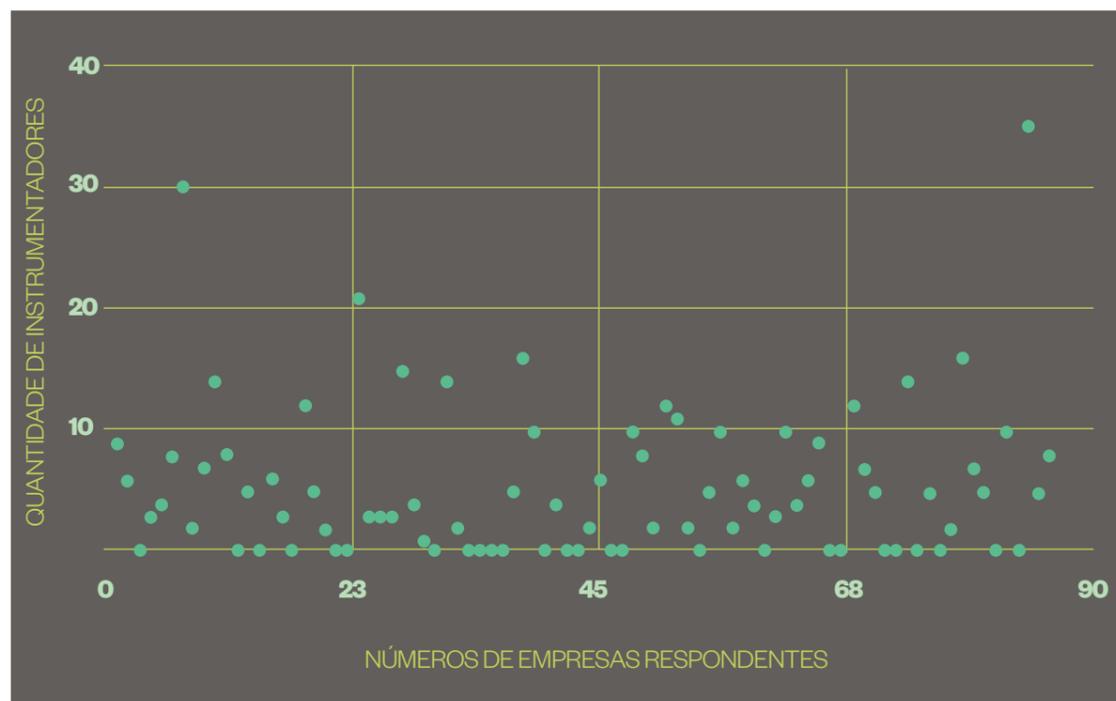
QUANTIFICAÇÃO DE SUBDISTRIBUIDORES PARA AS EMPRESAS QUE AFIRMARAM ATUAR COM ESTES
Em número de subdistribuidores - 2019



Fonte: Pesquisa ABRAIDI - Websetorial.

GRÁFICO 11

NÚMERO DE INSTRUMENTADORES NO QUADRO DE FUNCIONÁRIOS (FIXOS E TEMPORÁRIOS) Em número de instrumentadores - 2019



Fonte: Pesquisa ABRAIDI - Websetorial.

De acordo com a pesquisa, a média de instrumentadores cirúrgicos contratados por empresa é de cinco profissionais, enquanto, em 2018, a média era de sete profissionais por empresa. A ligeira redução pode se dar em função de variação da amostra de respondentes, demonstrando que ainda há uma quantidade significativa de profissionais instrumentadores e perfusionistas contratados por fornecedores de produtos para saúde.





O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

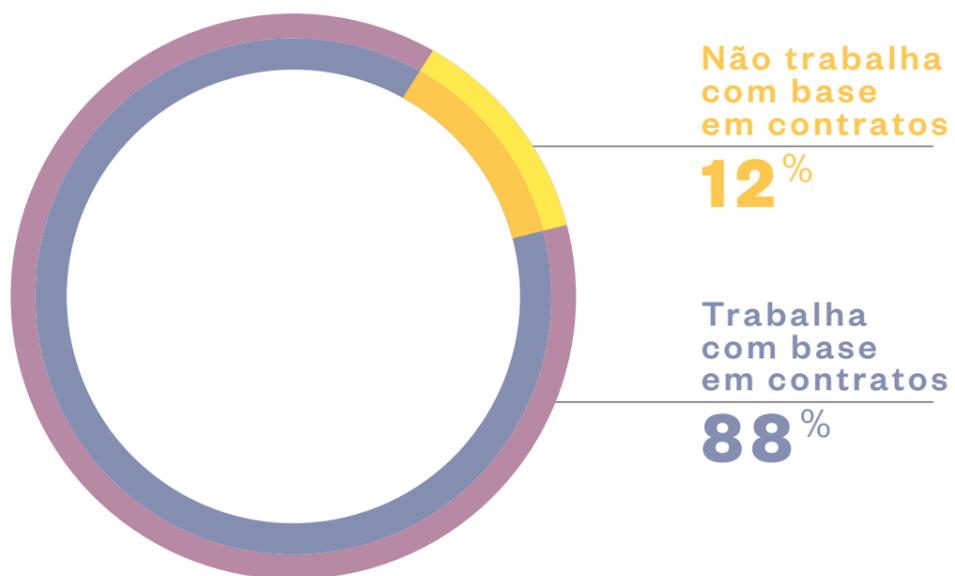
54

O setor de produtos para saúde

CONTRATOS

GRÁFICO 12

CONTRATUALIZAÇÃO NOS ASSOCIADOS ABRAIDI
Em % - 2019



Fonte: Pesquisa ABRAIDI - Websetorial.

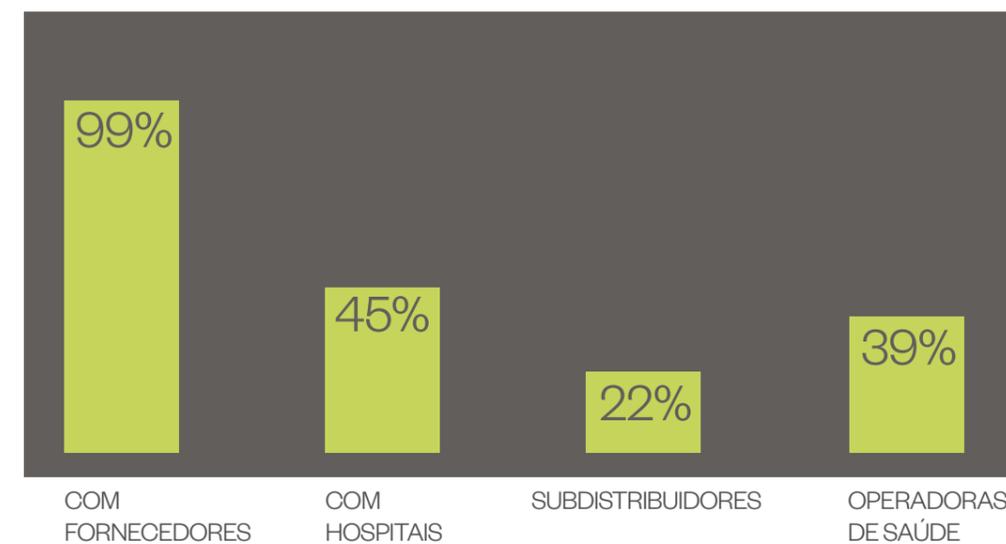
O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

55

O setor de produtos para saúde

GRÁFICO 13

PARTICIPAÇÃO DOS PLAYERS NA CONTRATUALIZAÇÃO COM ASSOCIADOS ABRAIDI
Em % - 2019



Fonte: Pesquisa ABRAIDI - Websetorial.

Uma das características do sistema brasileiro de saúde é a informalidade no relacionamento comercial entre fornecedores, prestadores de serviço, operadoras e profissionais, o que dá margem para uma série de ações antiéticas e ilícitas, aprofundando as distorções existentes e prejudicando toda a sociedade.

Por isso, a ABRAIDI defende e recomenda a seus associados o estabelecimento de contratos de fornecimento, com cláusulas e condições básicas negociadas em comum acordo entre as partes, respeitando a legislação aplicável e as previsões contidas nos códigos de ética e conduta das associações.

As vendas dos associados ABRAIDI ao SUS aumentaram 9,42% em 2019 e chegaram a R\$ 1.522 bilhão

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

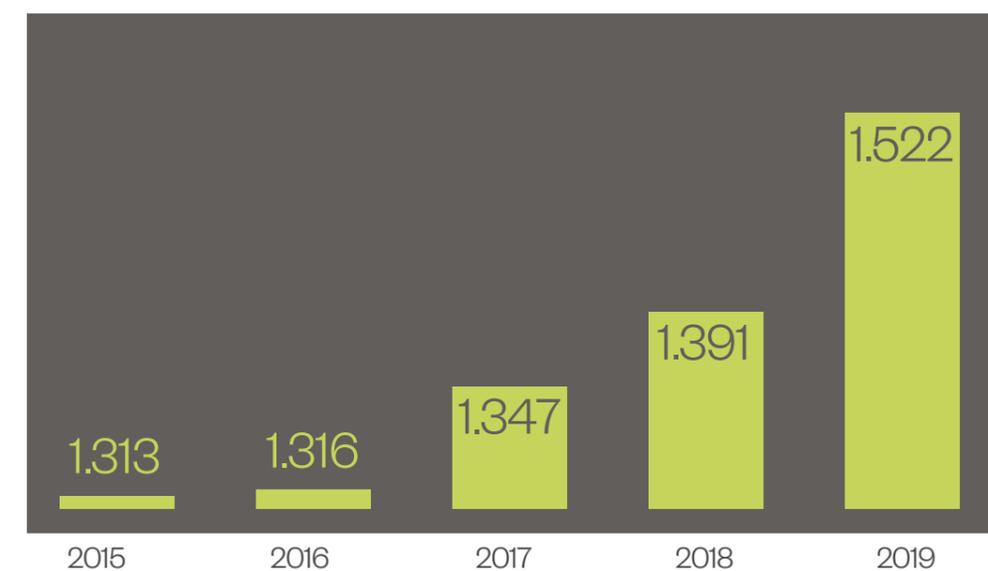
57

O setor de produtos para saúde

VENDAS E FATURAMENTO

GRÁFICO 14

VOLUME DE VENDAS DE MATERIAIS DOS ASSOCIADOS ABRAIDI AO SUS
Em R\$ milhões



Fonte: Datasus/InfoABRAIDI.

O volume de vendas (em R\$) ao SUS pelos associados ABRAIDI tem apresentado crescimento contínuo nos últimos cinco anos, com **aumento expressivo de 9,42%** entre 2018 e 2019, chegando a **R\$ 1,522 bilhão**.

GRÁFICO 15

TOP 10 DOS PRINCIPAIS PRODUTOS VENDIDOS POR ASSOCIADOS ABRAIDI AO SUS
Em % do valor total vendido – 2019



Fonte: Datasus/InfoABRAIDI.

¹ O valor total engloba todos os materiais além dos Top 10.

O produto mais vendido por associados ABRAIDI ao SUS pelo terceiro ano consecutivo, em 2019, foi o **stent para artéria coronária**, que representou **10,3% (R\$ 156,81 milhões)** das vendas, queda de 2% em relação aos valores de 2018.

Os dez principais produtos vendidos pelos associados ABRAIDI ao SUS representaram **45% (R\$ 685,09 milhões)** do total de vendas ao SUS, um aumento significativo de 10,5% em relação ao ano de 2018.

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

58

O setor de produtos para saúde

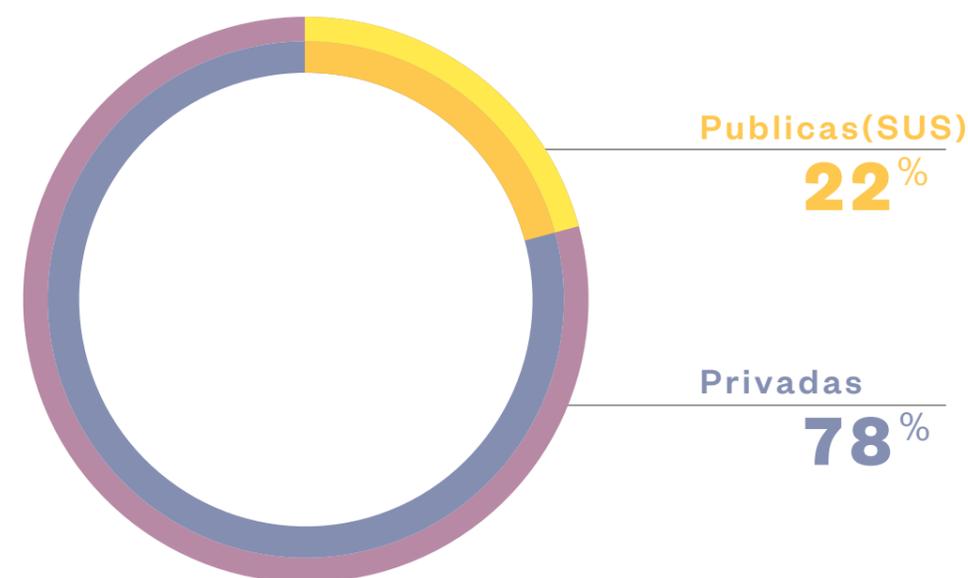
O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

59

O setor de produtos para saúde

GRÁFICO 16

DISTRIBUIÇÃO DO FATURAMENTO DOS ASSOCIADOS ABRAIDI POR FONTE PAGADORA
Em % de faturamento – 2019



Fonte: Pesquisa ABRAIDI – Websetorial.

Historicamente, a maior parcela do faturamento dos associados ABRAIDI é oriundo de fontes privadas, apresentando aumento de 5% de 2018 para 2019. No entanto, a parcela de faturamento oriunda de fontes públicas tem aumentado nestes últimos três anos, sinalizando que a retenção de faturamento, a inadimplência e prazos muito longos de pagamento na saúde privada podem ter feito com que os fornecedores buscassem no sistema público uma saída para a manutenção das suas operações.

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

60

O setor de produtos para saúde

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

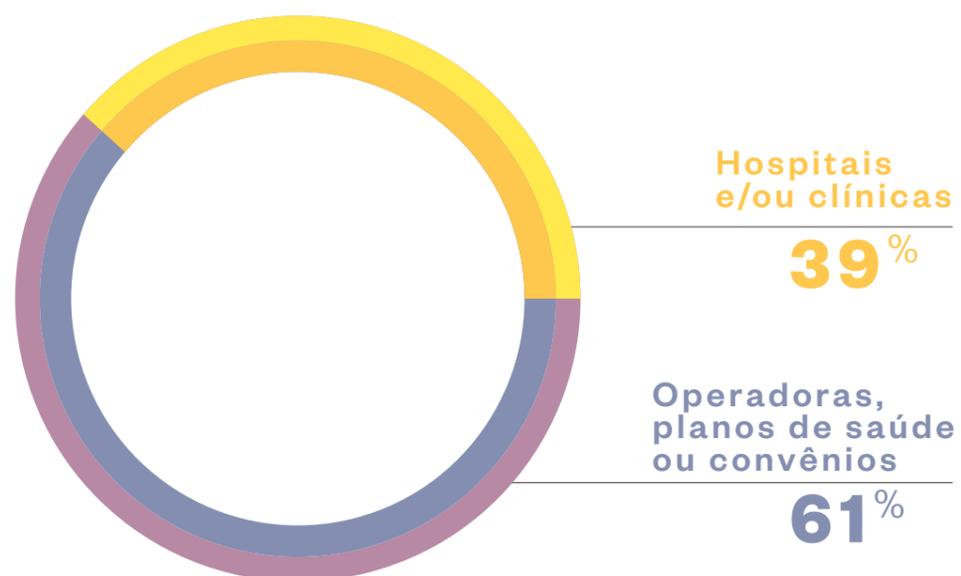
61

O setor de produtos para saúde

62,9% dos associados afirmaram que seu maior cliente é uma empresa líder de mercado na região de atuação

GRÁFICO 17

DISTRIBUIÇÃO DO FATURAMENTO DOS ASSOCIADOS ABRAIDI POR FONTE PAGADORA PRIVADA
Em % de faturamento – 2019



Fonte: Pesquisa ABRAIDI – Websetorial.

Ainda segundo a pesquisa, em 2019, 68% dos associados informaram que o maior cliente da empresa é uma operadora de saúde, enquanto 18% afirmaram ser um hospital privado e 14%, um hospital público.

Em relação ao faturamento da empresa, os maiores clientes representaram em 2019:

- Para **49,2%** das empresas, o maior cliente representa até 20% do faturamento;
- Para **33,3%**, o maior cliente representa entre 21% e 40% do faturamento;
- Para **12,7%**, o maior cliente representa entre 41% e 60% do faturamento;
- Para **3,2%**, o maior cliente representa entre 61% e 80% do faturamento;
- Para **1,6%**, o maior cliente representa mais de 81% do faturamento.

De toda a amostra de associados que responderam à pesquisa em 2019, **62,9% afirmaram que seu maior cliente é uma empresa líder de mercado na região de atuação**, enquanto esse número foi de 76,1% em 2018.

Essa redução pode ser ocasionada por uma maior participação de empresas de grande porte na amostra de associados que responderam à pesquisa, como também pode sinalizar uma diversificação dos clientes, por parte dos fornecedores, justamente para reduzir riscos e, eventualmente, negociar condições melhores com outros clientes.

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

62

O setor de produtos para saúde

NOVOS MODELOS DE PAGAMENTO

O valor em saúde pode ser definido como o resultado do cuidado assistencial dividido pelo custo do serviço prestado. Na busca pelo equilíbrio financeiro do sistema, novos modelos de pagamento têm sido discutidos ao redor do mundo, de forma que os incentivos ao longo de todo o ciclo de cuidado ao paciente estejam alinhados e, ao mesmo tempo, gerem valor.

As diferentes arquiteturas de modelos de pagamento que têm sido propostas diferem quanto aos grupos populacionais considerados, ao escopo de serviço e ao grau de compartilhamento de risco entre os agentes da cadeia. Por isso, diante desse debate, a ABRAIDI, pela primeira vez, decidiu consultar seus associados a respeito do assunto para tentar observar como essa discussão está sendo adotada de modo prático no mercado, além de obter algumas opiniões sobre o tema, sob a ótica dos fornecedores.

No entanto, é importante nivelar o conhecimento com algumas definições básicas sobre alguns dos modelos, extraídos e resumidos da Nota Técnica sobre Modelos de Pagamento Baseados em Valor, do Instituto Coalizão Saúde.⁷

NA BUSCA PELO EQUILÍBRIO FINANCEIRO DO SISTEMA, NOVOS MODELOS DE PAGAMENTO TÊM SIDO DISCUTIDOS AO REDOR DO MUNDO

⁷ Instituto Coalizão Saúde. Nota Técnica – Modelos de Pagamento Baseados em Valor. Disponível em: http://icos.org.br/wp-content/uploads/2018/02/ICCS-02_02_2018.pdf. Acesso em: 18 fev. 2020.

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

63

O setor de produtos para saúde



■ **Fee-for-service (FFS):** O modelo vigente no Brasil é intitulado fee-for-service, no qual o agente pagador remunera pelo produto fornecido e pelo serviço prestado.

■ **Fee-for-service com bônus de desempenho (FFS + P4P):** Este modelo mantém o tradicional, em que prestadores de serviço são remunerados por cada serviço oferecido, e a ele são adicionadas medidas de desfecho ligadas principalmente ao resultado obtido naquele escopo de serviço. Bônus ou penalidades relacionados a custos e desfechos são adicionados ao modelo de pagamento existente. A sua implantação é condicionada à existência de indicadores clínicos de desempenho.

■ **Bundle:** Este modelo promove pagamentos entre a fonte pagadora e os prestadores de serviço, tendo por base uma expectativa de custo por episódio clínico, considerando todo o ciclo de cuidado e seus possíveis serviços.

■ **Capitation:** O modelo capitation é uma forma de pagamento em que prestadores são remunerados tendo por base o custo histórico obtido para uma população em determinado tipo de serviço. A fonte pagadora remunera o prestador a um valor fixo por indivíduo, para um grupo de vidas atendidas para determinado tipo de serviço, independentemente do nível de utilização ou complicações ocorridas. Ao contrário do *fee-for-service* e em uma perspectiva de risco, o modelo capitation transfere praticamente todo o risco para o lado do prestador.

■ **Orçamento global:** Nesse caso, a fonte pagadora remunera os prestadores ao longo do tempo, em diferentes e predeterminados intervalos, por uma série de cuidados realizados a uma população escolhida.

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

64

O setor de produtos para saúde

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

65

O setor de produtos para saúde

TABELA 1

PERCENTUAL DE HOSPITAIS E OPERADORAS DE SAÚDE CLIENTES DOS ASSOCIADOS ABRAIDI QUE TRABALHAM COM NOVOS MODELOS DE PAGAMENTO
Em % - 2019

MODELO	SIM	NÃO
FFS	51,4%	48,6%
FFS+P4P	-	100%
Bundle	44,1%	55,9%
Capitation	-	100%
Orçamento global	10,3%	89,7%

Fonte: Pesquisa ABRAIDI. Para esta pergunta, foi utilizada uma amostra de 35 associados.

A partir dos números citados na **Tabela 1**, é possível perceber que o modelo fee-for-service ainda é muito utilizado por parte de hospitais e operadoras de saúde em todo o país, mas outros modelos, especialmente o bundle, têm crescido rapidamente.

Outra conclusão possível é a de que ainda existe muito desconhecimento por parte de todos os players do setor de saúde sobre as diferenças de cada modelo, sem contar as dificuldades de implementação e mensuração de resultados, o que reforça ainda mais a necessidade do diálogo aberto e frequente para que se avance nessa agenda. Exemplo disso são alguns comentários recebidos pela ABRAIDI durante a pesquisa, reproduzidos a seguir:

O MODELO FEE-FOR-SERVICE AINDA É MUITO UTILIZADO EM TODO O PAÍS, MAS OUTROS MODELOS TÊM CRESCIDO RAPIDAMENTE

■ “Há muita incerteza relacionada à mudança de modelo, porém enxergamos a necessidade de atualização no mercado. Alguns planos de saúde nos têm abordado para negociarem custos de OPME por procedimento, o que se aproxima do modelo de bundle (pacote), mas até o momento só temos trabalhado com o modelo tradicional FFS.”

■ “A empresa já trabalha com os modelos bundle com gain sharing e bundle com risk sharing. Este é o modelo mais frequente e atual.”

■ “Há uma preocupação referente ao bundle em razão do baixo valor dos pacotes oferecidos.”

AINDA EXISTE MUITO DESCONHECIMENTO POR PARTE DE TODOS OS PLAYERS DO SETOR DE SAÚDE SOBRE AS DIFERENÇAS DE CADA MODELO

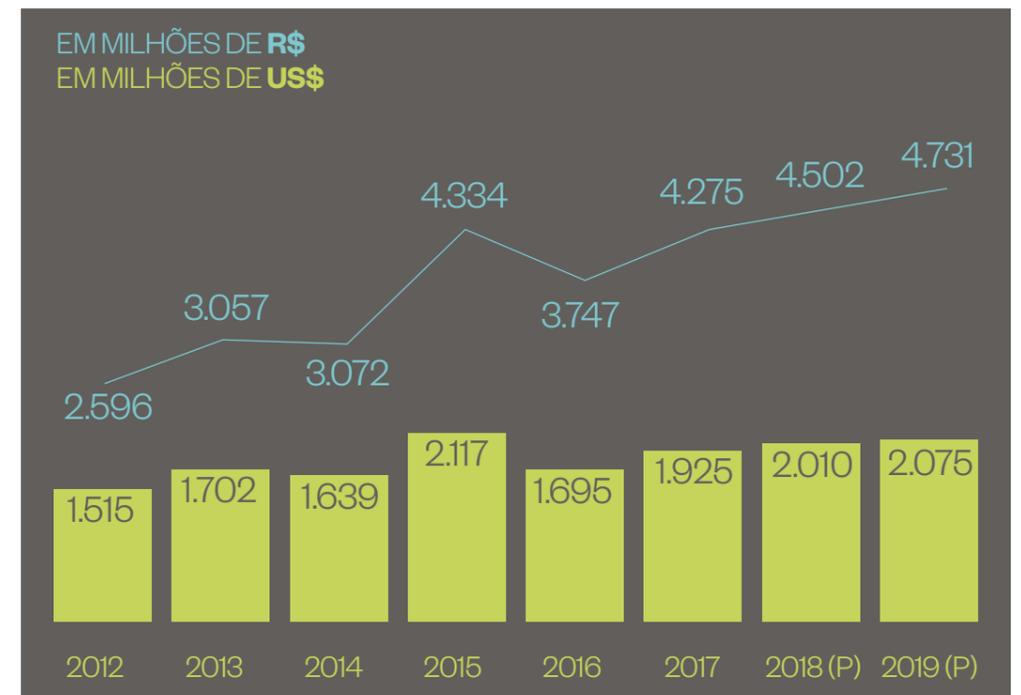
■ “Os modelos bundle ou pacotes fechados entre as operadoras de planos de saúde e os hospitais são na sua maioria lesivos aos distribuidores, pois não têm a participação dos distribuidores nas negociações, sendo uma relação ganha/perde, e limitam o uso de dispositivos independentemente do tamanho das lesões, sendo difícil o atendimento quando se trata de vários tipos de cirurgias (códigos).”

■ “Nosso caso é o citado pacote ou bundle. É estipulado para um prestador de serviço/distribuidor um valor fixo para um procedimento ou uma relação de produtos solicitados; a complexidade disso é que não se olha o custo fixo e variável de cada empresa unitariamente, não se avalia a origem de produto e a qualidade deste, não se olha enquadramento de NCM com relação aos impostos pagos para tal item, sem mencionar que produtos com origem importada estão sujeitos a variações de câmbio e a inflação anual de todo produto independentemente do setor, que não é repassado ou reavaliado pela operadora.”

Dados
do comércio
exterior de
produtos
para saúde

GRÁFICO 18

PRODUÇÃO BRASILEIRA DE DISPOSITIVOS MÉDICOS IMPLANTÁVEIS, MATERIAIS E EQUIPAMENTOS DE APOIO NO BRASIL¹
Em R\$ milhões e em US\$ milhões



Fonte: IBGE/PIA Produto 2017.

(P) projetado - as atualizações do IBGE ocorrem a cada dois anos.

¹ Em 2019, em razão da atualização da PIA 2017, os valores de produção foram revisados.

■ A produção nacional de dispositivos médicos, materiais e equipamentos de apoio no Brasil **creceu 5,1%** em 2019 em relação a 2018, atingindo o valor de **R\$ 4,7 bilhões** ou **US\$ 2,075 bilhões** à taxa de câmbio de Paridade de Poder de Compra - PPC.⁸

■ Importante ressaltar que para a conversão de dados do setor da saúde, convencionalmente usa-se a taxa de câmbio de PPC. O uso dessa taxa de conversão facilita efetuar comparações internacionais, ao minimizar as distorções causadas pelas diferentes **taxas de câmbio**, custos de vida e rendimentos da população de um país.

⁸ R\$/US\$ = 2,28 em dezembro de 2019.

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

68

O setor de produtos para saúde

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

69

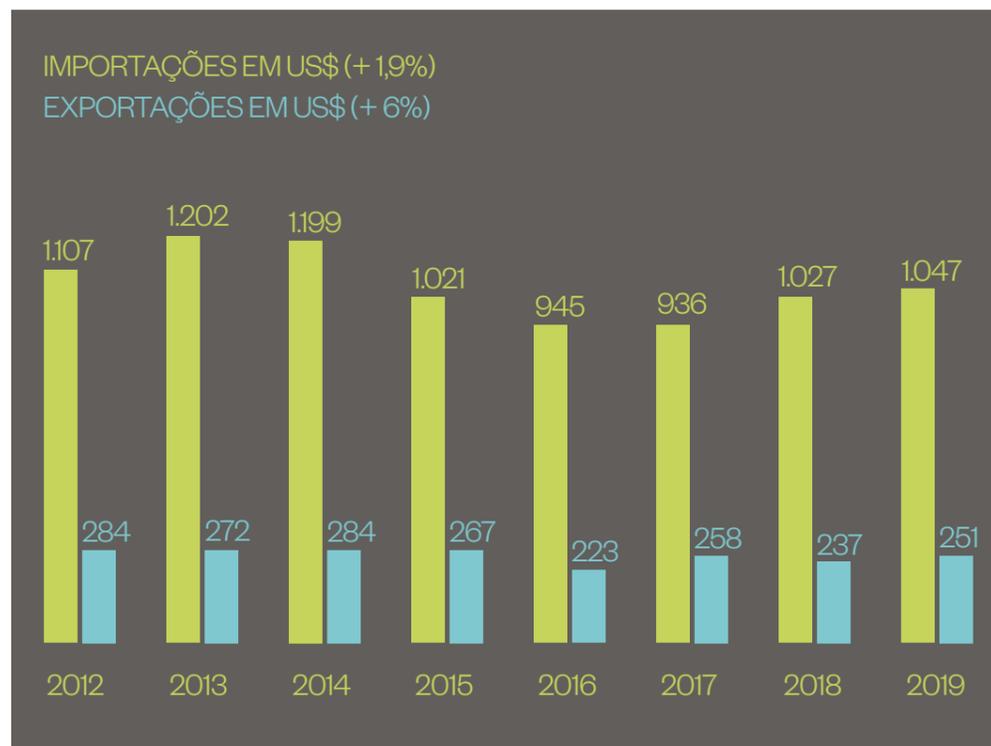
O setor de produtos para saúde

GRÁFICO 20

PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DAS IMPORTAÇÕES NO CONSUMO APARENTE¹ DE DISPOSITIVOS MÉDICOS IMPLANTÁVEIS, MATERIAIS E EQUIPAMENTOS DE APOIO
Participação das importações em %; consumo aparente em US\$ milhões

GRÁFICO 19

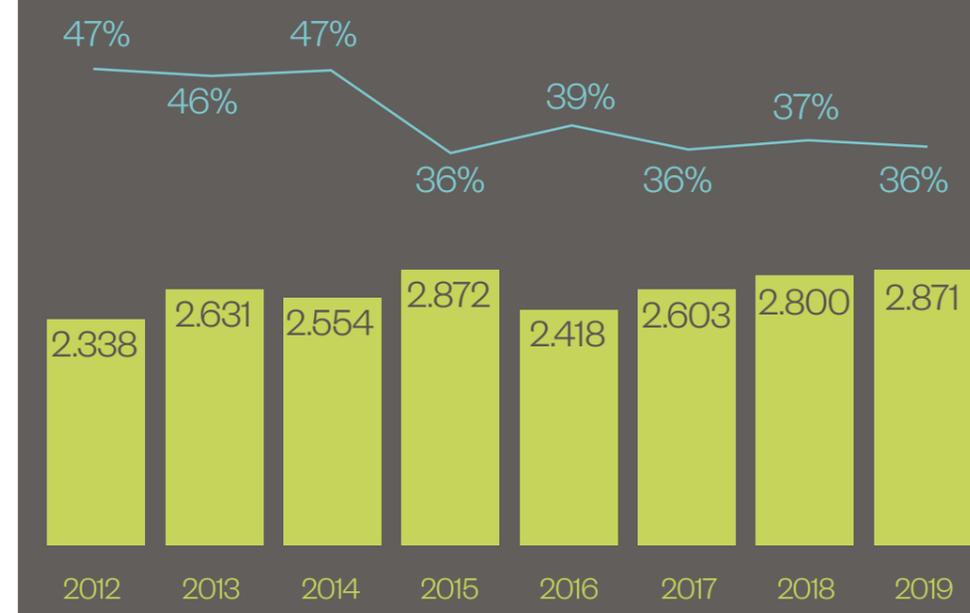
BALANÇA COMERCIAL DE DISPOSITIVOS MÉDICOS IMPLANTÁVEIS, MATERIAIS E EQUIPAMENTOS DE APOIO
Em US\$ milhões



Fonte: Comex Stat.

O valor de importação de dispositivos médicos, materiais e equipamentos de apoio no Brasil tem sido muito superior ao de exportação em todos os anos, desde o início da série, em 2012. Em 2019, as importações (**US\$ 1,047 bilhão**) foram equivalentes a quase 4,2 vezes as exportações (**US\$ 251 milhões**).

PART. % DAS IMPORTAÇÕES NO CONSUMO APARENTE
CONSUMO APARENTE EM MILHÕES DE US\$



Fonte: Comex Stat; IBGE/PIA Produto 2017.

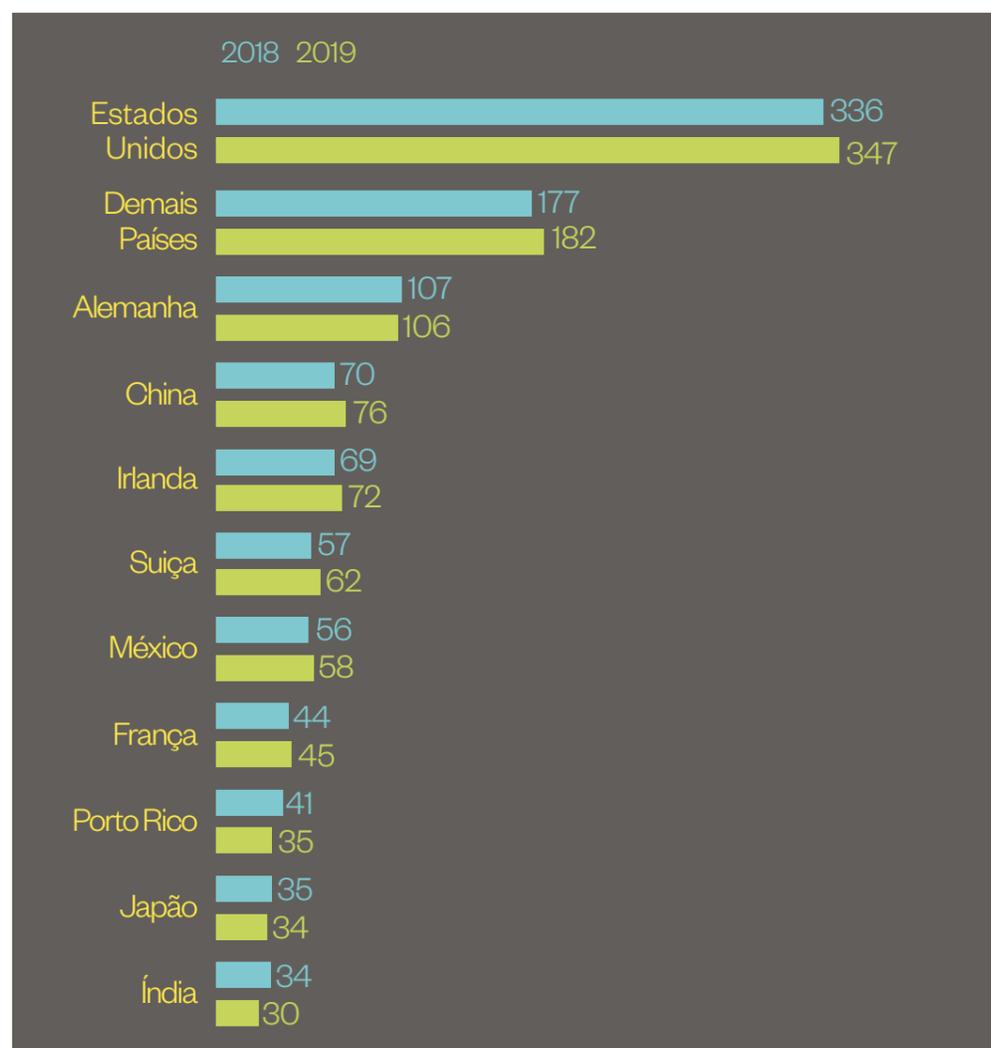
¹ Consumo aparente: soma da produção nacional e das importações, deduzidas as exportações.

O consumo aparente de dispositivos médicos implantáveis, materiais e equipamentos de apoio no Brasil cresceu **2,5%** no ano de 2019, demonstrando a recuperação do setor, em relação aos últimos anos.

Houve queda na participação das importações em relação ao consumo aparente de **47%** em 2012 para **36%** em 2019, indicando a ampliação da participação da produção nacional no período.

GRÁFICO 21

PRINCIPAIS PAÍSES DE ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES DE DISPOSITIVOS MÉDICOS IMPLANTÁVEIS, MATERIAIS E EQUIPAMENTOS DE APOIO
Em milhões de US\$ - 2018/2019



Fonte: Comex Stat.

Em 2019, foram importados **US\$ 1,047 bilhão** em dispositivos médicos implantáveis, materiais e equipamentos de apoio, o equivalente a **2.812.194 toneladas**.

Os **dez maiores países** de origem das importações, juntos, representaram **82,6%** das importações.

Os **Estados Unidos** se mantiveram como o principal país de origem de importações, representando **33,1%** do total em 2019. Somados com a **Alemanha** e a **China**, esses países representaram **50%** das importações brasileiras nesse setor.

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

70

O setor de produtos para saúde

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

71

O setor de produtos para saúde

TABELA 2

PRINCIPAIS PAÍSES DE ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES DE DISPOSITIVOS MÉDICOS IMPLANTÁVEIS,⁹ POR PRODUTO 2019

Código NCM	DESCRIÇÃO NCM	Total importado (em milhões de US\$)	Principal país de origem	Importações do país (em milhões de US\$)	Part. (%) do país no total do item
90213110	Próteses articulares femurais	98	Estados Unidos	40	41%
90219081	Implantes expansíveis (stents), mesmo montados sobre cateter do tipo balão	80	Irlanda	32	40%
90213930	Próteses de artérias vasculares revestidas	75	Estados Unidos	39	52%
30061090	Outros categutes esterilizados etc. para suturas cirúrgicas	44	Estados Unidos	14	32%
90211020	Artigos e aparelhos para fraturas	43	Estados Unidos	21	49%
90211010	Artigos e aparelhos ortoédicos	39	México	18	46%
90213190	Outras próteses articulares	37	Estados Unidos	20	54%
90189095	Grampos e cliques, seus aplicadores e extratores	33	Estados Unidos	7	21%
90213920	Lentes intraoculares	28	Estados Unidos	13	46%
90213980	Outros artigos e aparelhos de prótese	26	Países Baixos (Holanda)	9	35%

Fonte: Comex Stat.

⁹ Não inclui materiais e equipamentos de apoio.

Em 2019, foram exportados US\$ 251 milhões em dispositivos médicos implantáveis, materiais e equipamentos de apoio

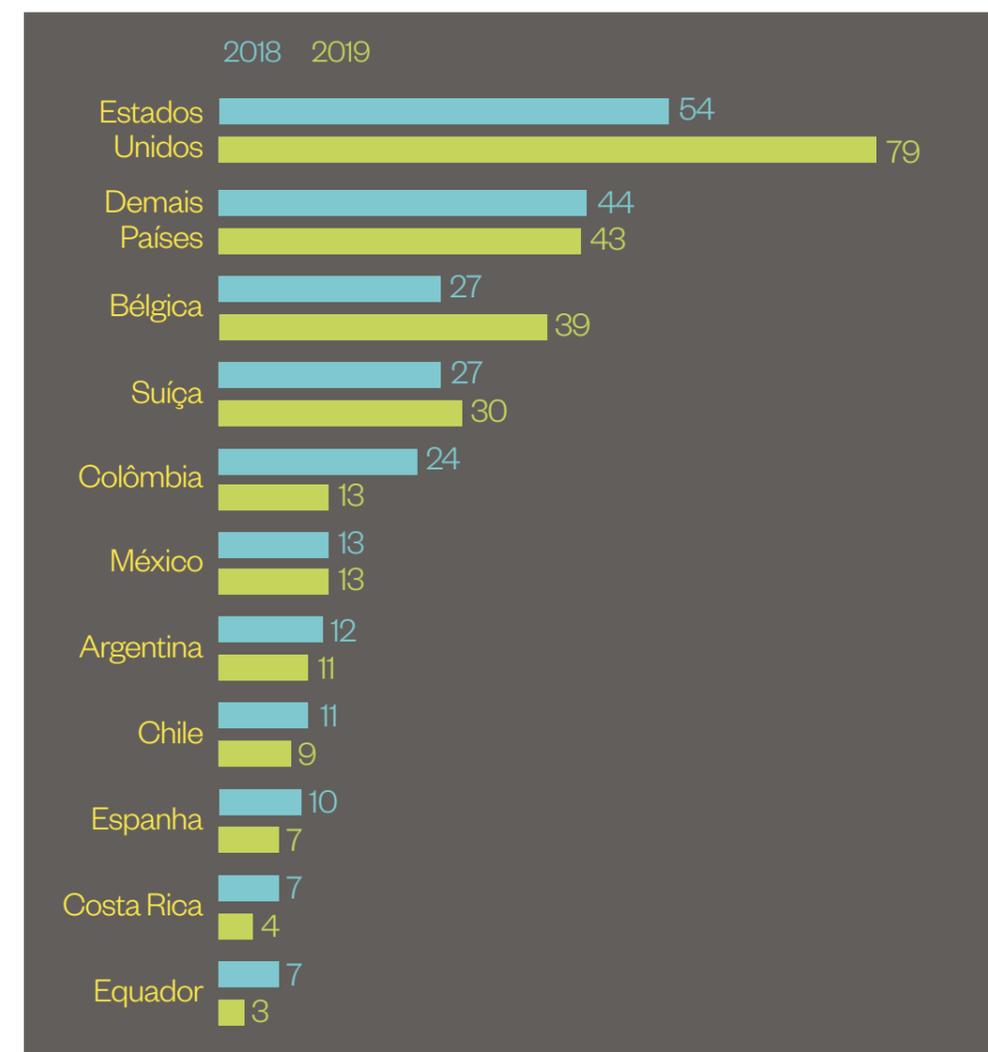
O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

73

O setor de produtos para saúde

GRÁFICO 22

PRINCIPAIS PAÍSES DE DESTINO DAS EXPORTAÇÕES DE DISPOSITIVOS MÉDICOS IMPLANTÁVEIS, MATERIAIS E EQUIPAMENTOS DE APOIO Em milhões de US\$ - 2018-2019



Fonte: Comex Stat.

Em 2019, foram exportados **US\$ 251 milhões** em dispositivos médicos implantáveis, materiais e equipamentos de apoio, o equivalente a 109.927 toneladas.

Os **Estados Unidos** foram o principal país de destino das exportações, representando **31,5%** do total em 2019. Somados com a **Bélgica** e a **Suíça**, representaram **59%** das exportações.

Os **dez maiores** destinos de exportação, juntos, representaram **83%** das exportações brasileiras.

TABELA 3

PRINCIPAIS PAÍSES DE DESTINO DAS EXPORTAÇÕES DE DISPOSITIVOS MÉDICOS IMPLANTÁVEIS¹⁰, POR PRODUTO 2019

Código NCM	DESCRIÇÃO NCM	Total exportado (em milhões de US\$)	Principal país de destino	Exportações do país (em milhões de US\$)	Part. (%) do país no total
30061090	Outros catagutes esterilizados etc. para suturas cirúrgicas	58	Bélgica	18	31%
90211010	Artigos e aparelhos ortopédicos	31	Estados Unidos	10	32%
90213980	Outros artigos e aparelhos de prótese	6	Rússia	1	17%
90211020	Artigos e aparelhos para fraturas	5	Chile	1	20%
90213190	Outras próteses articulares	35	México	21	29%
90213110	Próteses articulares femurais	1	Estados Unidos	0,4	40%
90213930	Próteses de artérias vasculares revestidas	1,3	Vietnã	0,2	15%
90189095	Grampos e cliques, seus aplicadores e extratores	1,2	Estados Unidos	1	83%
90219081	Implantes expansíveis (stents), mesmo montados sobre cateter do tipo balão	1	Argentina	0,3	30%
90213920	Lentes intraoculares	0,4	China	0,2	50%

Fonte: Comex Stat.

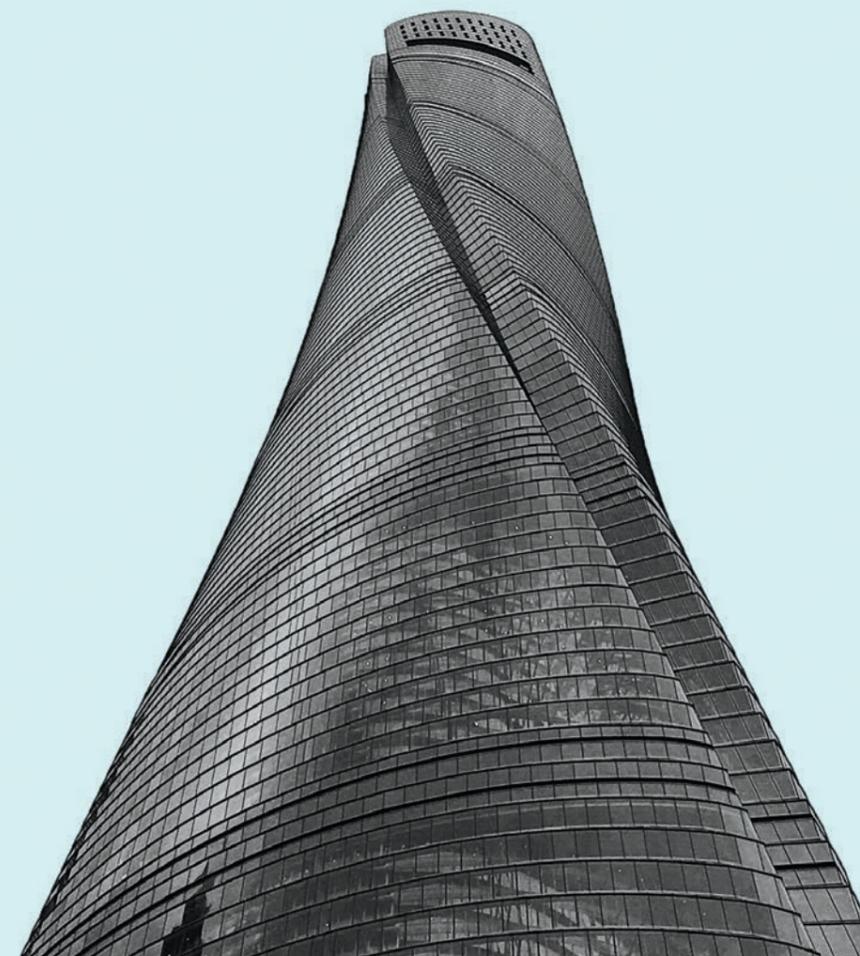
¹⁰ Não inclui materiais e equipamentos de apoio.

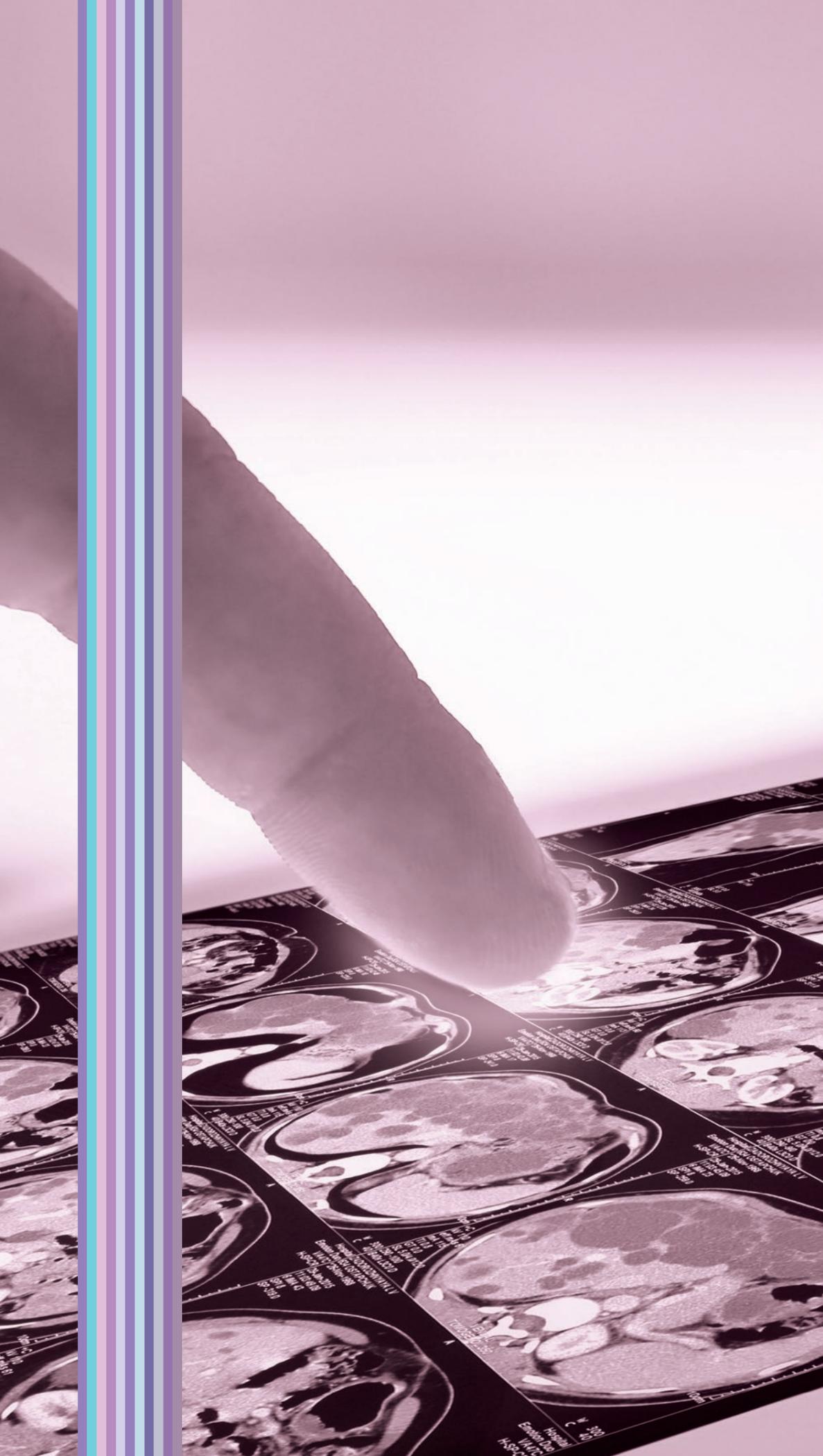
O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

74

O setor de produtos para saúde

Os Estados Unidos seguem sendo o principal parceiro comercial do Brasil na área de dispositivos médicos





3

Tecnologia

no lugar

certo,

na hora

certa

O remo e o motor de popa



QUANTO CUSTA UM REMO?

SÉRGIO ALCÂNTARA MADEIRA¹¹

Desde a idade da pedra, na luta pela sobrevivência, os primeiros seres humanos procuraram dominar a natureza e, para isso, inventar instrumentos. Deslocamentos e travessia nos rios exigiram flutuação e pilotagem. Pirogas, canoas, varas foram empiricamente trabalhadas, e a partir do primeiro dispositivo, os remos foram sendo aperfeiçoados desde o neolítico e Egito Antigo (7.000 a 3.500 a.C.) até o presente, como um instrumento indispensável neste planetinha. Feitos em madeira desde aquele período, hoje também são fabricados em polipropileno, carbono, kevlar, alumínio. Incorporação de tecnologia. Quanto custa um remo? Na região amazônica, um remo de itaúba ou sucupira provavelmente pode ser trocado por um jacá de mandioca ou então comprado nos mercados ribeirinhos e mesmo em site de compras, por 60 até 600 reais, dependendo do material, do tamanho, se é fixo ou extensível.

Mas, de instrumento auxiliar no transporte, o remo foi substituído quase totalmente pelas novas tecnologias, rabetas ou motores de popa. Marcas nacionais simples ou os gigantes mundiais, os motores deslocam uma imensa flotilha de canoas pela Amazônia. Os preços vão desde 900 reais a 7 ou 8 mil reais e muito

mais, se considerarmos os de alta potência. Entretanto, tudo depende da indicação de uso, por exemplo, navegação em rios ou igarapés ou pesca esportiva em alto mar.

Podemos usar um motor de 300HP numa canoa de 3 metros para deslizar suavemente nos igarapés? Claro que não, mas quem sabe mesmo é o homem ribeirinho. Ele não precisa lançar mão de cartas náuticas e profundidade medida com precisão por sonares e satélites.

Podemos arrasar com essa potência de 300HP na faixa de arrebentação e entre as ondas da praia, próximo dos banhistas? Claro que não, tem que observar, além do bom senso, a regulamentação da Marinha.

Você escolheria uma rabeta de 2 HP para fazer pesca oceânica? Claro que não. Mas fica evidente que, se tecnologia não é um mal em si, o seu uso é que tem de ser criterioso. Honda, Yamaha, Evinrude, Johnson são marcas de produtos de qualidade elevada, de altíssimo valor agregado, com suporte técnico no mundo todo, enfim, excelentes!

Então, remo e motor: o homem ribeirinho ou o velho marinheiro sabem disso, trata-se de usar a tecnologia certa, na hora certa e no lugar certo.

¹¹ Médico formado pela USP com MBA em marketing, trabalhou na fundação da ANVISA, sendo o primeiro gerente de tecnologia de produtos para saúde (GGTPS). Atuou por dez anos na indústria de dispositivos médicos e foi um dos idealizadores do Instituto Ética Saúde. Está na ABRAIDI desde 2003, atualmente como Diretor Técnico.

O CICLO DE
FORNECIMENTO
DE PRODUTOS
PARA SAÚDE
NO BRASIL

80

Tecnologia no
lugar certo, na
hora certa

TECNOLOGIA E MEDICINA NA HISTÓRIA

A incorporação de tecnologias está presente na fantástica evolução da humanidade. Os resultados são tão evidentes que já nem consideramos mais as muitas tecnologias, completamente absorvidas desde a era pré-cristã. Foram práticas e instrumentos para tratar doenças e realizar intervenções no corpo humano, ou para diagnosticar. Embora a evolução seja contínua, às vezes a percepção fica preguiçosa no dia a dia. Mas os grandes saltos marcam a história e, mais que isso, mudam o destino da humanidade. Edward Jenner, no fim do século XVIII, descobriu uma forma de proteção contra a varíola, a primeira vacina. O estetoscópio, que hoje está em declínio, teve desenvolvimento progressivo a partir das descobertas de Laenec, no século XIX. É dessa época também a atualíssima tecnologia da lavagem das mãos. Por volta de 1850, o Dr. Ignaz Semmelweis propôs uso de técnicas de assepsia e lavagem das

A EVOLUÇÃO TECNOLÓGICA, ACELERADA PELAS DESCOBERTAS ASSOCIADAS AOS ESFORÇOS DE GUERRA OU DA CONQUISTA ESPACIAL, BENEFICIAM O DIAGNÓSTICO, PREVENÇÃO E TRATAMENTO DE DOENÇAS

mãos com hipoclorito, após analisar resultados de cirurgias e partos nas enfermarias do Hospital Geral de Viena. Inicialmente desacreditado, suas descobertas foram confirmadas pelos trabalhos de Joseph Lister, cirurgião inglês, e de Louis Pasteur, microbiologista francês.

Mas a partir daí a evolução tecnológica foi avassaladora, acelerada pelas descobertas associadas aos esforços de guerra ou da conquista espacial, beneficiando diagnóstico, prevenção e tratamento de doenças.



TECNOLOGIA NA ROTINA

Estamos em plena era da transição demográfica, com envelhecimento populacional e destaque das doenças cardiovasculares no perfil de morbidade. E junto com essa pandemia vascular, registramos a evolução tecnológica contínua, desde a correção de mal formações até o uso de válvulas, com vários modelos mecânicos e materiais diversos. São o desenvolvimento incremental ou novas propostas revolucionárias, como as válvulas aórticas, instalados por cateterização periférica.

A primeira revascularização miocárdica com ponte de safena aconteceu nos Estados Unidos, no fim dos anos 1960, em Cleveland, e feita por um renomado cirurgião argentino, Dr. René Favaloro. Abre o peito sem dó (esternotomia), dez dias de internação, com recuperação longa e sofrida de 40 a 60 dias, quando sem complicações. Acrescente-se riscos de infecção hospitalar e uso quase rotineiro de antibióticos, anti-inflamatórios e analgésicos. Essa nova tecnologia no início também trouxe novos custos ao sistema público: antes morria-se de infarto e insuficiência cardíaca, com ela os pacientes passaram a ter acesso a tratamento cirúrgico. Houve o boom de cirurgias cardíacas, desenvolvimento de indústria nacional, oxigenadores, mais estudos etc.

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

82

Tecnologia no lugar certo, na hora certa

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

83

Tecnologia no lugar certo, na hora certa

O assunto das conversas nas altas rodas, nos anos 1980, as temidas “pontes de safena” também foram substituídas por nova tecnologia, os stents de metal e depois recobertos com drogas. Como sempre, no início de alto custo, mas com uma redução de mais de 80% do preço SUS em 15 anos. Dos dez dias de internação e outros tantos de sofrimento, a cirurgia minimamente invasiva se resume em um dia de internação e outros cinco ou seis de cuidados mais atentos. Quanto vale a diferença de sofrimento do tratamento dos anos 1980 para o atual? Tecnicamente, é uma avaliação possível, mas complexa, tirando de lado apenas custos hospitalares diretos. Uma internação no SUS para cirurgia aberta da ponte de safena paga hoje R\$ 2.956 para uma média de cinco dias de internação, contra R\$ 988 de um só dia, para cateterismo e colocação de stents. E para cada stent, o SUS paga R\$ 2.034,50. Ótima tecnologia, esse motor de popa, digo *stent*.

Mas o uso dessa tecnologia pode ser um problema se, em vez de usar a quantidade de stents que o paciente precisa, forem instalados mais um ou dois.

Em 2019, foram feitas apenas 20 mil (InfoABRAIDI) daquelas cirurgias com tórax aberto. No mesmo período, ocorreram de mais 100 mil procedimentos minimamente invasivos no SUS, só com cateterismo ou instalando no paciente os stents coronarianos, com ou sem drogas. Resultado: 150 mil stents implantados, ou seja, 1,5 stent no total de procedimentos, o que significa o bom uso da tecnologia. O mau uso da tecnologia seria implantar stents desnecessários, quatro ou cinco por paciente.

QUANTO VALE A DIFERENÇA DE SOFRIMENTO DO TRATAMENTO DOS ANOS 1980 PARA O ATUAL?

A mesma lógica vale para cirurgia de reconstrução de ligamento anterior de joelho. Na década de 1980, a cirurgia aberta do joelho e a sua articulação resultavam em uma semana de internação e, em seguida, imobilização gessada com uma janela para fazer curativos, com um a dois meses de perna estendida. Dobrar o joelho, depois de tantas incisões, manipulação, edema e imobilização, significava dois meses adicionais. Recuperação lenta e sofrida!

De novo a tecnologia: endoscópio, fibra ótica, câmera de vídeo, monitor e instrumental para a cirurgia artroscópica, um procedimento minimamente invasivo. No início, as críticas iam contra a sofisticação, alto custo, ganância da indústria, procedimento desnecessário etc. Mas os resultados para o paciente são evidentes: um dia de internação, sai andando sozinho com auxílio de muletas. Em dois meses, o paciente já está jogando bola, por exemplo. É possível amaldiçoar essa tecnologia?

A ETERNA DISPUTA

Há vários obstáculos à incorporação de novas tecnologias, desde a dificuldade de se estabelecer o simples valor monetário do novo arsenal, a verdadeira eficácia, o custo-efetividade ou ainda o custo-benefício. Mas no plano científico esses são dilemas passíveis de solução, assim como base instalada, dificuldades de infraestrutura e de treinamento.

Outra questão bem conhecida é a falta de recursos, demonstrada nos inúmeros relatórios e indicadores, avaliando o cenário internacional, como gasto per capita, investimento e gasto público.

Usaremos como exemplo dados do Mapa Assistencial de Saúde Suplementar da ANS, referentes à área de imagem diagnóstica. O número de exames de ressonância magnéticas (RNM) no Brasil subiu de 149, em 2016, para 158 por mil beneficiários em 2017. As tomografias computadorizadas (TC) foram de 149 para 153 no mesmo período. Poderíamos inicialmente pensar que esses números representam o progresso

TEMOS QUE MUDAR ESSE PANORAMA, INVESTINDO EM GESTÃO, ÉTICA E EDUCAÇÃO

consequente do maior acesso dos pacientes ao atendimento médico e, portanto, um fator positivo. Entretanto, os dados de países altamente desenvolvidos, resumidos em relatórios da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE, mostram um consumo bem menor desses exames: RNM de 52 e TC de 120, considerando média anual.

Em conclusão, o setor de saúde como um todo se perde num cenário de escassez no qual os recursos são disputados com estratégias predatórias, má gestão e acusações entre os vários parceiros. E fica a impressão de que o problema são as tecnologias em si mesmas, o remo e o motor de popa, e não o seu uso. Temos que mudar esse panorama, investindo em gestão, ética e educação.



4

Distorções

do sistema

de saúde

Distorções do sistema de saúde



Há três anos, a ABRAIDI, atendendo a uma demanda de seus associados e buscando contribuir para o debate sobre a sustentabilidade da saúde brasileira, tem trazido uma série de dados e informações sobre práticas comerciais abusivas que distorcem o sistema de saúde e oneram o paciente.

Esse trabalho de apresentar o problema à sociedade e atuar na orientação dos associados tem feito com que haja algumas mudanças no mercado. No entanto, em linhas gerais, os problemas persistem.

De forma macro, é possível destacar os seguintes pontos, no comparativo dos resultados de 2018 e 2019:

- O montante de retenção de faturamento dos associados ABRAIDI praticamente se manteve estável.

- O prazo de emissão de nota fiscal, por parte dos Associados, reduziu.

- O montante de inadimplência, no entanto, aumentou significativamente, o que mostra que, mesmo emitindo a nota fiscal no prazo de apuração, conforme prevê a legislação, o efetivo pagamento, por parte dos hospitais e das operadoras de saúde, tem sido feito com prazos alongados.

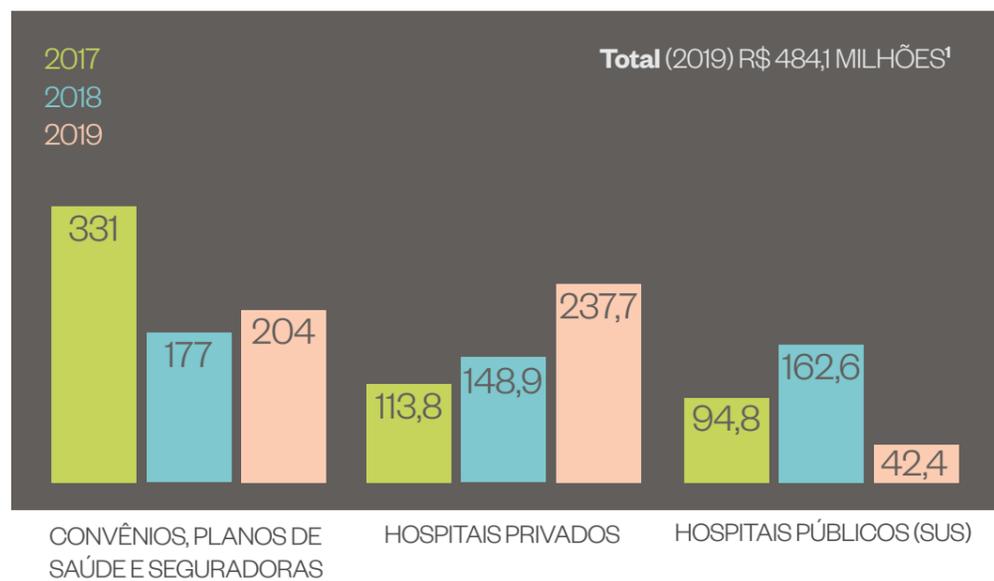
RETENÇÃO DE FATURAMENTO

A prática conhecida como “retenção de faturamento” por parte de operadoras, planos de saúde e hospitais ocorre quando, após a realização do procedimento cirúrgico **previamente autorizado** e a consequente utilização de produtos e materiais relacionados, tanto a operadora como o hospital **não autorizam o faturamento, sob pena de retaliação, postergando, dessa forma, o pagamento dos materiais.**

Em 2019, os associados da ABRAIDI apontaram que o valor total estimado de faturamento retido ou bloqueado foi de R\$484,1 milhões, mantendo-se praticamente estável (-0,9%) em relação a 2018, quando o valor alcançou R\$ 488,5 milhões.

GRÁFICO 23

FATURAMENTO DOS ASSOCIADOS ABRAIDI RETIDO POR FONTE PAGADORA
Em R\$ milhões - 2017-2019



Fonte: Pesquisa associados ABRAIDI.

¹ Cálculo estimado com base na amostra da Pesquisa associados ABRAIDI.



O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

90

Distorções do sistema de saúde

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

91

Distorções do sistema de saúde

Além disso, em 2019, foi possível observar a reversão de uma tendência de as operadoras de saúde negociarem de forma direta, junto aos fornecedores, a compra de produtos para saúde, repassando essa responsabilidade aos hospitais. Nessa linha, na maioria dos casos observados, a operadora de saúde negocia com o prestador de serviço um valor fixo (pacote) para cada procedimento, deixando a cargo do prestador a responsabilidade por todo o processo de compra dos produtos para a realização da cirurgia. Há também que se considerar a verticalização da saúde, na qual uma operadora detém a própria rede de prestadores de serviços, e a compra de produtos é feita individualmente pelos hospitais da rede, atendendo às diretrizes da operadora.

Esse movimento fez com que os pagamentos aos fornecedores fossem feitos diretamente pelos prestadores, o que agravou o problema da retenção do faturamento principalmente nos hospitais privados (gráfico 23). **Em três anos, o aumento nos valores de faturamento retido foi de 110%.**

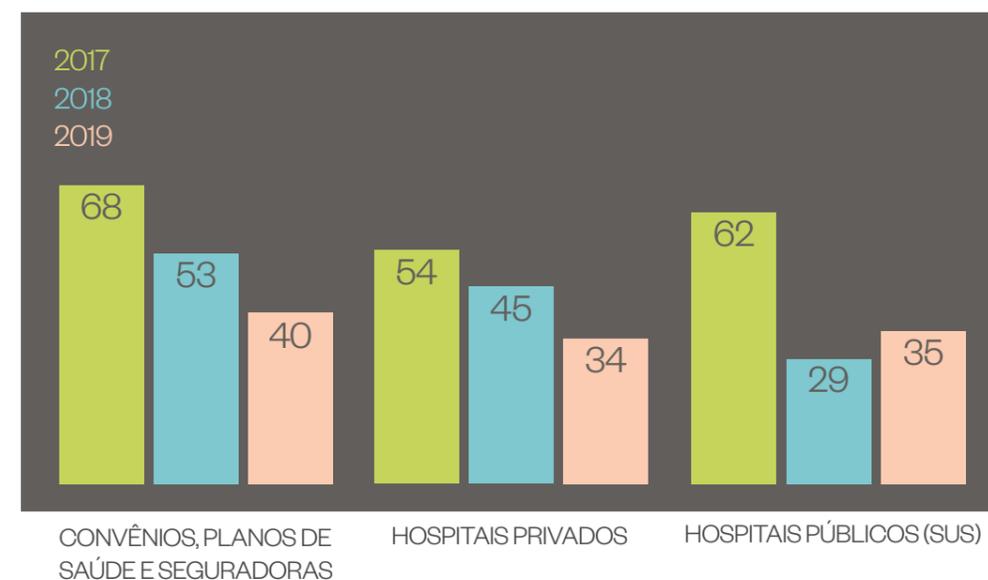
Outro dado que corrobora a piora no cenário para os fornecedores são os prazos para emissão de nota fiscal (gráfico 24), que até sofreu queda, mas, em compensação, o prazo para efetivação do pagamento (gráfico 25) aumentou significativamente, mostrando que, ainda que o fornecedor emita a nota, é obrigado a aguardar meses até receber efetivamente o pagamento.

■ **O prazo médio até a emissão da nota fiscal,** após a realização da cirurgia, em 2019, foi de **36 dias, variando de 34 a 40 dias.** Em 2018, essa média era de 42 dias, variando entre 29 e 53 dias.

EM TRÊS ANOS, O AUMENTO NOS VALORES DE FATURAMENTO RETIDO FOI DE 110%

GRÁFICO 24

NÚMERO MÉDIO DE DIAS¹ ATÉ A EMISSÃO DE NOTA FISCAL DOS ASSOCIADOS ABRAIDI PARA CADA FONTE PAGADORA
Comparativo em dias – 2017-2019



Fonte: Pesquisa associados ABRAIDI.

¹ Dias corridos.

■ Após a emissão da nota fiscal, o **prazo médio** para efetivação do pagamento em 2019 foi de **85 dias, variando entre 65 e 107 dias.** Em 2018, essa média era de 70 dias, variando entre 62 e 81 dias.

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

92

Distorções do sistema de saúde

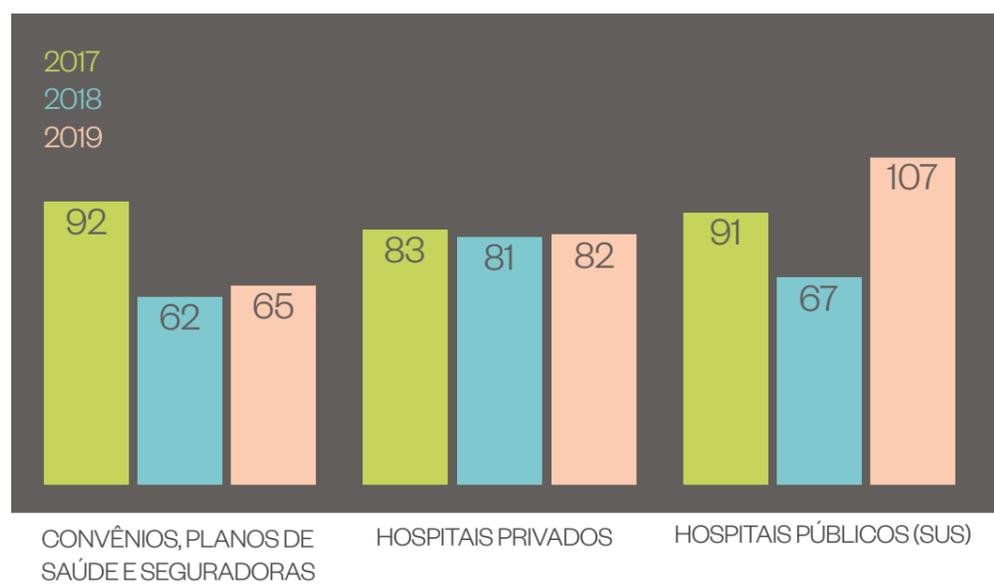
O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

93

Distorções do sistema de saúde

GRÁFICO 25

NÚMERO MÉDIO DE DIAS¹ ENTRE A EMISSÃO DE NOTA FISCAL E O PAGAMENTO – ASSOCIADOS ABRAIDI POR FONTE PAGADORA
Comparativo em dias – 2017-2019



Fonte: Pesquisa associados ABRAIDI.

1 Dias corridos.

O aumento significativo nos prazos de efetivação do pagamento por parte de hospitais públicos pode ser reflexo do contingenciamento dos orçamentos públicos nas três esferas de governo (União, estados e municípios), decorrente da crise fiscal e que, sem dúvida, afeta os fornecedores de produtos.



1 Média de dias corridos entre as fontes pagadoras (estimativa da Pesquisa associados ABRAIDI).
2 Média de dias corridos entre as fontes pagadoras (estimativa da Pesquisa associados ABRAIDI).

A MÉDIA DE TEMPO É DE 121 DIAS, OU 4 MESES E 1 DIA, ENTRE A REALIZAÇÃO DA CIRURGIA E O RECEBIMENTO PELOS PRODUTOS VENDIDOS

A **figura 9** resume os prazos médios que o fornecedor de produtos para saúde levou, em 2019, tanto para emitir o faturamento, quanto para efetivamente receber o pagamento, após uma cirurgia, na maioria das vezes, previamente autorizada. Na somatória, a **média de tempo é de 121 dias, ou 4 meses e 1 dia**, entre a realização da cirurgia e o recebimento pelos produtos vendidos. Em 2018, esse prazo era de 112 dias.

Esse fato faz com que o fornecedor fique vulnerável, uma vez que necessita de uma capacidade financeira e de fluxo de caixa muito grande para amparar a volatilidade da operação. Ou seja, o custo financeiro de financiamento dessa operação acaba sendo um custo extra para o sistema de saúde e que não traz nenhum resultado positivo para os pacientes.

Glosas



GLOSAS

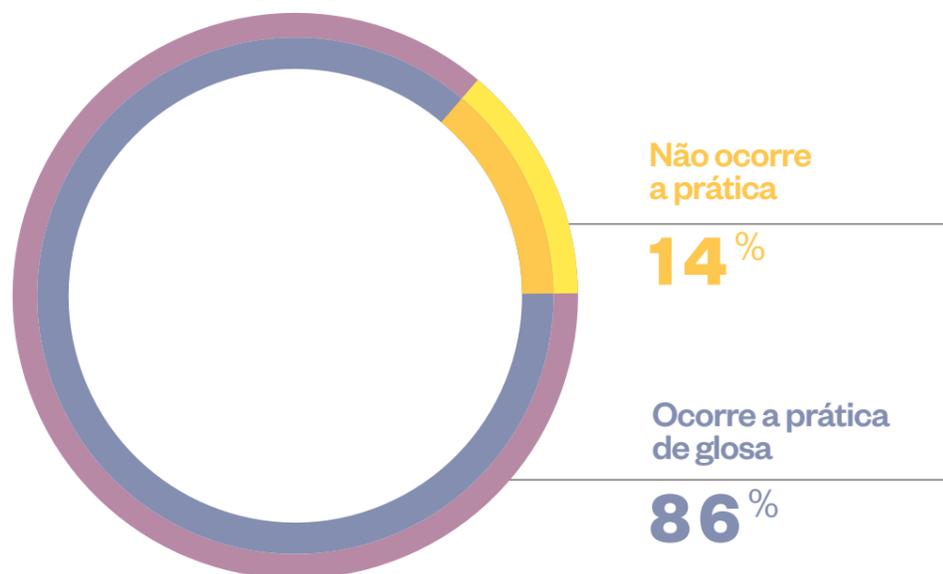
Geralmente, as glosas ocorrem quando a operadora ou o plano de saúde se nega a pagar alguns produtos, materiais ou equipamentos utilizados em cirurgia previamente autorizada por eles mesmos (em alguns casos, a conta hospitalar inteira pode ser glosada), por uma série de motivos burocráticos, de terceiros ou não justificáveis.

As glosas não justificadas, motivadas por explicações infundadas de ordem administrativa ou burocrática das operadoras, têm se mostrado uma distorção que cada vez mais prejudica os fornecedores. Em 2019, 86% dos associados relataram sofrer com as glosas, chegando a um total estimado de **R\$ 160,6 milhões**, um aumento de mais de 59%.

49% das glosas decorrem de procedimentos eletivos previamente autorizados pela operadora de saúde

GRÁFICO 26

OCORRÊNCIA DA PRÁTICA DE GLOSA POR PLANOS DE SAÚDE OU OPERADORAS
Em % dos associados - 2019



Fonte: Pesquisa associados ABRAIDI.

Do volume de glosas a receber pelos fornecedores, **58%** são atribuídos a convênios, operadoras e planos de saúde, enquanto **42%** são relativos aos hospitais.

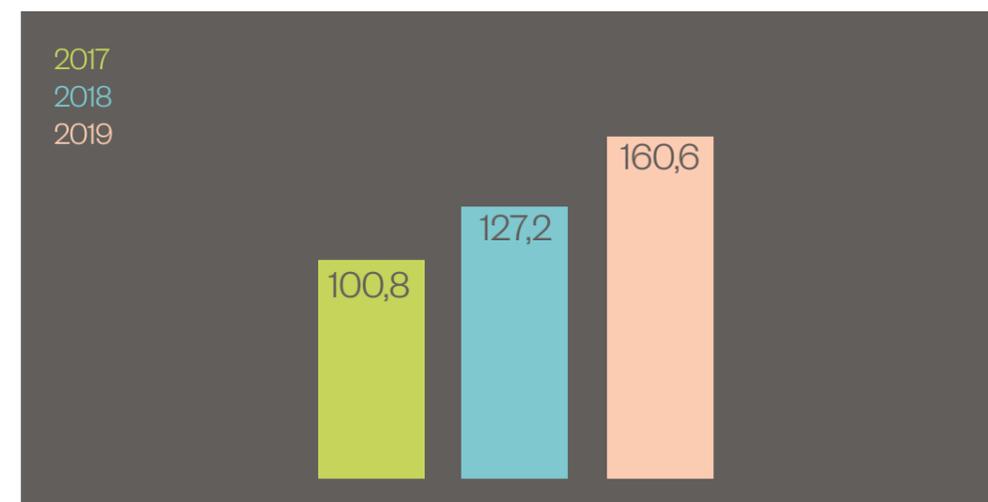
Além disso, segundo os associados ABRAIDI, 51% dos casos de glosa correspondem a procedimentos de urgência e/ou emergência, enquanto **49% decorrem de procedimentos eletivos previamente autorizados pela operadora de saúde**, ou seja, causadas provavelmente por motivos burocráticos e administrativos.

Dos casos de glosa reapresentados pelos fornecedores, a média em 2019 foi de **60%**, mantendo-se relativamente estável em relação aos dois anos anteriores.

Já a taxa de recuperação dos valores glosados alcançou **29%** em 2019, com seguidos aumentos desde 2017.

GRÁFICO 27

VOLUME TOTAL DE GLOSA DOS ASSOCIADOS ABRAIDI
Em milhões R\$ - Comparativo 2017-2019



Fonte: Pesquisa associados ABRAIDI.

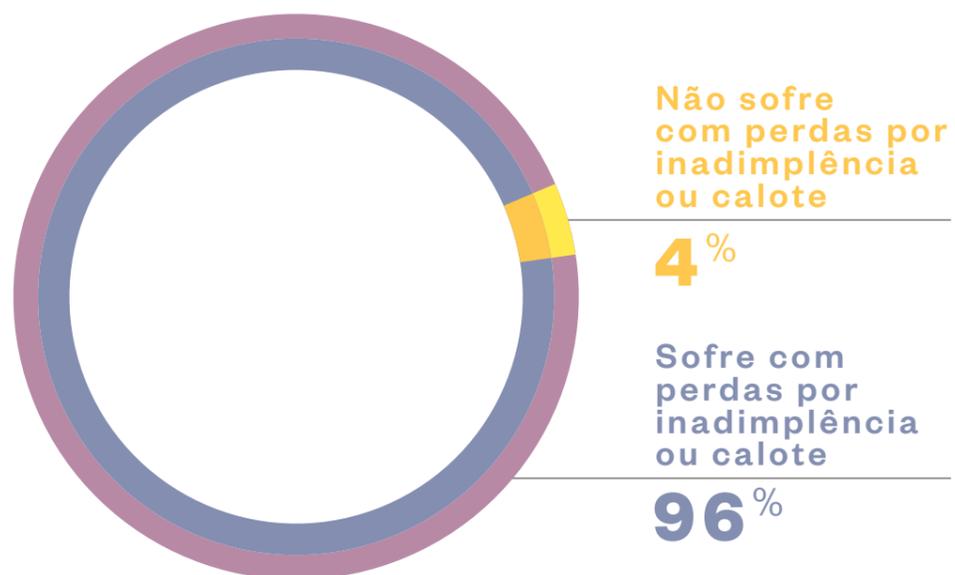
INADIMPLÊNCIA

Outra distorção que afeta todo o sistema de saúde é a inadimplência. Ela ocorre quando o fornecedor não é remunerado após 180 dias, a partir da realização do procedimento cirúrgico. Também devem-se considerar inadimplência os valores “perdidos” em razão de falência do prestador de serviço ou da fonte pagadora e até mesmo por calote intencional.

Em 2019, os indicadores relacionados ao problema de inadimplência dispararam. Segundo a pesquisa da ABRAIDI, **96%** dos associados registraram perdas com inadimplência ou calote por parte de hospitais, operadoras ou órgãos públicos. Em 2018, esse índice era de 81%.

GRÁFICO 28

OCORRÊNCIA DE PERDAS COM INADIMPLÊNCIA POR HOSPITAIS, OPERADORAS E ÓRGÃOS PÚBLICOS
Em % dos associados – 2019



Fonte: Pesquisa associados ABRAIDI.

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

98

Distorções do sistema de saúde

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

99

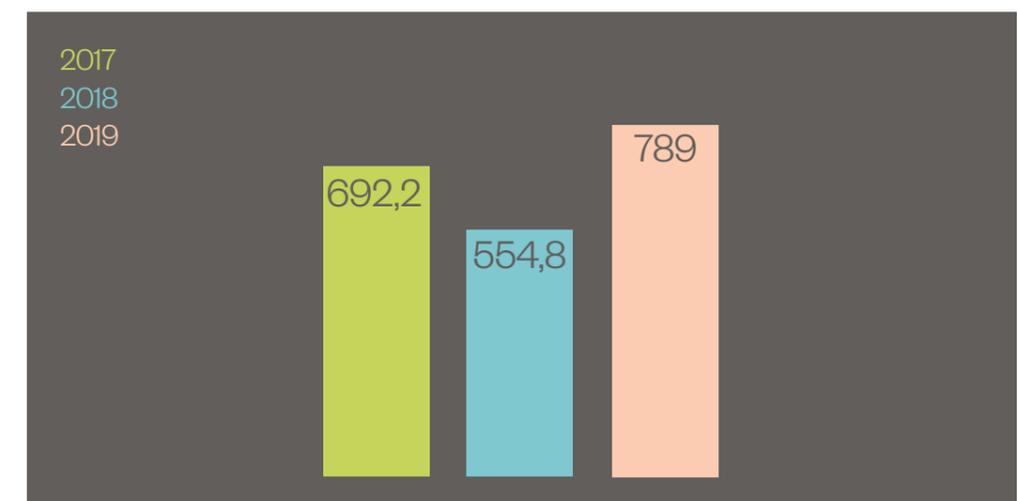
Distorções do sistema de saúde

OS FORNECEDORES DE PRODUTOS PARA SAÚDE, ESPECIALMENTE IMPORTADORES E DISTRIBUIDORES, TÊM FUNCIONADO COMO FINANCIADORES DE HOSPITAIS E OPERADORAS DE SAÚDE

No montante total de recursos a receber ou perdidos por inadimplência, o **aumento foi de 42,2%** de 2018 para 2019, chegando à cifra de **R\$ 789 milhões!** Ao comparar o montante da inadimplência com outros dados como os valores de retenção de faturamento e com os prazos para recebimento, é possível notar, conforme sublinhado no início do capítulo, que mesmo os fornecedores emitindo as notas fiscais nos prazos corretos e civilizados, o efetivo pagamento tem demorado mais a ocorrer, o que pode sinalizar uma retaliação de hospitais e operadoras.

GRÁFICO 29

VOLUME DE INADIMPLÊNCIA – RECURSOS A RECEBER HÁ MAIS DE 180 DIAS OU PERDIDOS – ASSOCIADOS ABRAIDI
Em R\$ milhões – 2019



Fonte: Pesquisa associados ABRAIDI.

DESCONTO FINANCEIRO

O desconto financeiro pode ser caracterizado como a prática unilateral dos hospitais de exigir ou impor aos fornecedores a concessão de descontos como condição imprescindível para o fornecimento de produtos, materiais e equipamentos. Além do desconto, é possível encontrar casos em que os hospitais cobram dos distribuidores a chamada “taxa de esterilização”, serviço que é de inteira responsabilidade dos hospitais (ver normas de vigilância sanitária) e que, portanto, já está incluído na conta hospitalar repassada às operadoras, não cabendo, assim, nenhuma cobrança ao fornecedor.

Em 2019, 83% dos associados disseram que ocorre a prática de desconto hospitalar em sua região de operação comercial

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

100

Distorções do sistema de saúde

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

101

Distorções do sistema de saúde

Importante frisar que a negociação de descontos entre partes em qualquer negócio não é ilegal. O problema denunciado aqui é a exigência de que o desconto seja aplicado pelo fornecedor apenas no boleto bancário de cobrança, e não na nota fiscal, que formaliza e acompanha a operação de venda, caracterizando uma operação ilegal. A partir daí, os hospitais cobram das operadoras de saúde o valor cheio da nota fiscal, lucrando “nas duas pontas”.

A ABRAIDI REFORÇA A ORIENTAÇÃO AOS SEUS ASSOCIADOS NESSA QUESTÃO. PARA QUE SIGAM E OBSERVEM AS DIRETRIZES CONTIDAS NO CÓDIGO DE ÉTICA E CONDUTA DA ABRAIDI. BEM COMO NAS INSTRUÇÕES NORMATIVAS DO INSTITUTO ÉTICA SAÚDE, EM ESPECIAL A IN N. 11/2016.

De acordo com a pesquisa da ABRAIDI, em 2019, 83% dos associados disseram que ocorre a prática de **desconto hospitalar** em sua região de operação comercial. Depois de observarmos uma redução dessa prática em 2018, em relação a 2017, no ano passado ela voltou a subir. Esse movimento pode ser reflexo da movimentação de mercado das operadoras, de propor novas formas de remuneração aos hospitais, como os “pacotes”, fazendo com que haja pressão nos fornecedores justamente em busca de elevar a rentabilidade na negociação de produtos para saúde.

Ainda de acordo com os associados, registrou-se a ocorrência dessa prática nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Bahia, Piauí, Rio Grande do Norte, Sergipe, Distrito Federal, Goiás, Mato Grosso, Rondônia e Acre.

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

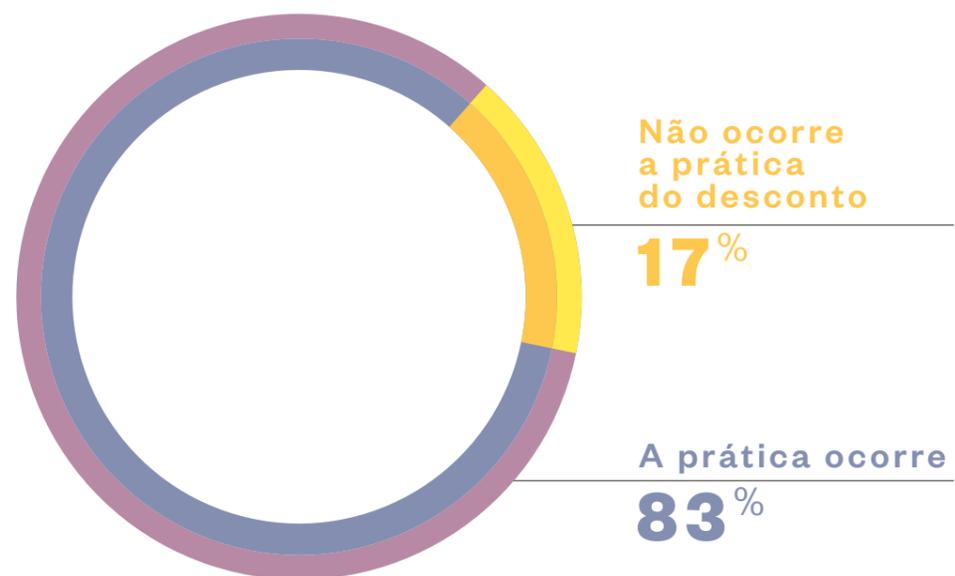
102

Distorções do sistema de saúde

JÁ A RETALIAÇÃO NOS CASOS EM QUE O FORNECEDOR NEGA O DESCONTO CHEGOU A 73%, ENQUANTO, EM 2018, ESSE NÚMERO FOI DE 67%.

GRÁFICO 30

OCORRÊNCIA DA PRÁTICA DE DESCONTO HOSPITALAR Em % dos associados - 2019



Fonte: Pesquisa associados ABRAIDI.

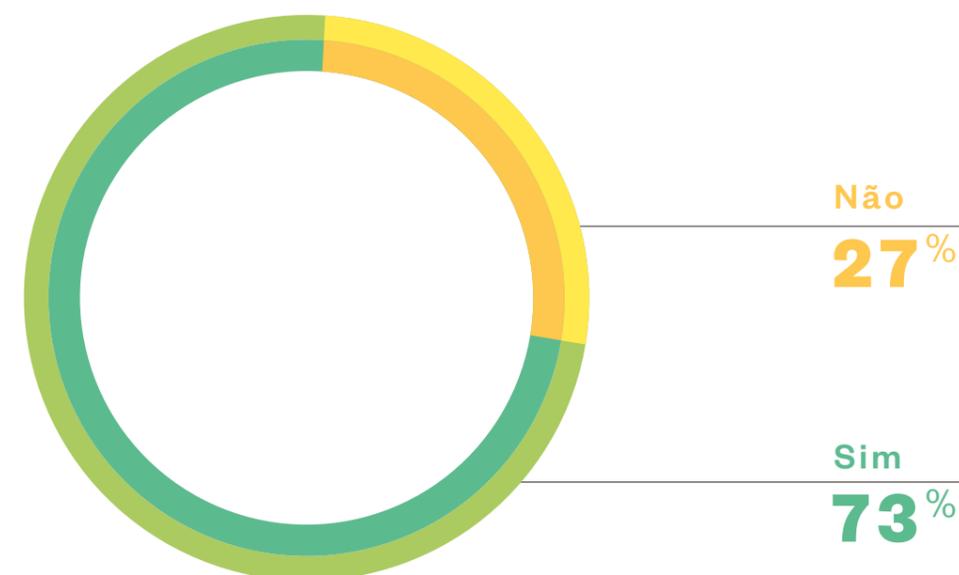
O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

103

Distorções do sistema de saúde

GRÁFICO 31

OCORRÊNCIA DE RETALIAÇÃO AO NEGAR A CONCESSÃO DE DESCONTO HOSPITALAR Em % dos associados - 2019



Fonte: Pesquisa associados ABRAIDI.

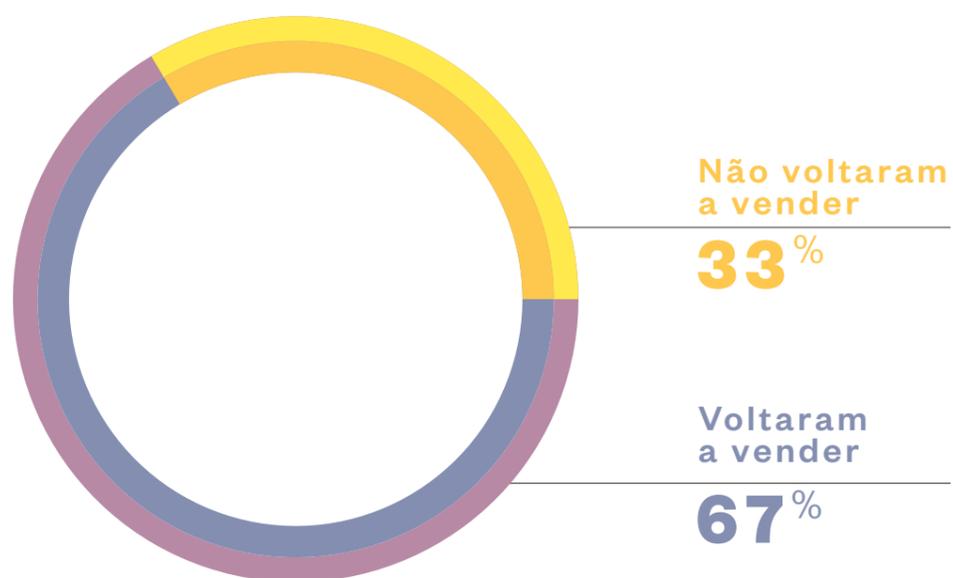
Após a recusa em conceder os descontos, 33% dos associados foram retaliados e deixaram de vender ao mesmo cliente, enquanto 67% deles conseguiram voltar a vender mesmo assim.

O **tempo médio** levado por um associado para voltar a vender seus produtos a hospitais e planos de saúde após a recusa em conceder descontos foi de **4 meses (120 dias)** em 2019, ante 105 dias em 2018 e 153 dias em 2017.

Como já mencionado nas edições anteriores desta publicação, uma prática desleal de mercado é que, mesmo quando a venda é feita diretamente para operadora ou o plano de saúde, os fornecedores são pressionados a pagar taxas das mais diversas e, muitas vezes, sem relação com a cirurgia. Em 2019, **52%** dos associados ABRAIDI responderam que sofrem pressão dos hospitais para esses pagamentos.

GRÁFICO 32

PORCENTAGEM DE ASSOCIADOS ABRAIDI QUE VOLTARAM A VENDER AO CLIENTE, MESMO APÓS RECUSA EM CONCEDER O DESCONTO
Em % dos associados - 2019



O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

106

Distorções do sistema de saúde

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

107

Distorções do sistema de saúde

GRÁFICO 33

OCORRÊNCIA DE PRESSÃO PELO HOSPITAL PARA CONCESSÃO DE DESCONTOS OU PAGAMENTO DE OUTRAS TAXAS, MESMO QUANDO O FATURAMENTO É FEITO PARA O PLANO DE SAÚDE
Em % dos associados – 2019



Fonte: Pesquisa associados ABRAIDI.

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS PELOS FORNECEDORES

No Brasil, diferentemente de outros países, os fornecedores de produtos para saúde trabalham não só com a logística dos produtos, mas também com uma série de serviços agregados que são fundamentais para a realização de um procedimento cirúrgico.

Na grande maioria dos casos e em todo o país, os fornecedores são responsáveis por serviços como:

■ Fornecimento de mesas cirúrgicas e equipamentos de monitorização do paciente durante a cirurgia, na forma de comodato.

■ Fornecimento de equipamentos inerentes ao ato cirúrgico, como serras e perfuradores ortopédicos, bombas de circulação extracorpórea, bisturis elétricos, equipamentos (torres) para vídeo cirurgias, entre outros, na forma de comodato ou não.

■ Programação de válvulas e outros equipamentos, além de suporte técnico e manutenção, em determinados casos.

■ Fornecimento de kits de instrumentos essenciais ao ato cirúrgico.

■ Disponibilização de profissionais como instrumentadores e perfusionistas.

NO BRASIL, OS FORNECEDORES TRABALHAM TAMBÉM COM UMA SÉRIE DE SERVIÇOS AGREGADOS QUE SÃO FUNDAMENTAIS PARA A REALIZAÇÃO DE UM PROCEDIMENTO CIRÚRGICO

Atualmente, grande parte da crise do setor tem sido atribuída não só ao problema de retenção de faturamento e aos prazos extremamente longos de recebimento, como também à necessidade de altíssimos investimentos em equipamentos e instrumentais, cujo prazo de amortização é bastante longo e, na maior parte dos casos, não tem seus custos incorporados aos preços dos produtos e procedimentos.

É nesse item que reside uma das maiores distorções do sistema de saúde brasileiro. Em outros países, esses equipamentos, kits de instrumental e até mesmo os profissionais auxiliares à cirurgia são ativos dos hospitais, que são o centro do cuidado ao paciente, facilitando a gestão, aumentando a segurança sanitária relacionada, por exemplo, a procedimentos de desinfecção, limpeza e esterilização, além de dar menos margem para desperdícios, ineficiência e condutas ilícitas.

UM CONJUNTO DE CAIXAS DE INSTRUMENTAL CIRÚRGICO PARA CIRURGIAS DE COLUNA OU ARTROPLASTIA DE QUADRIL E JOELHO PODE CUSTAR ATÉ R\$ 300 MIL

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

108

Distorções do sistema de saúde

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

109

Distorções do sistema de saúde

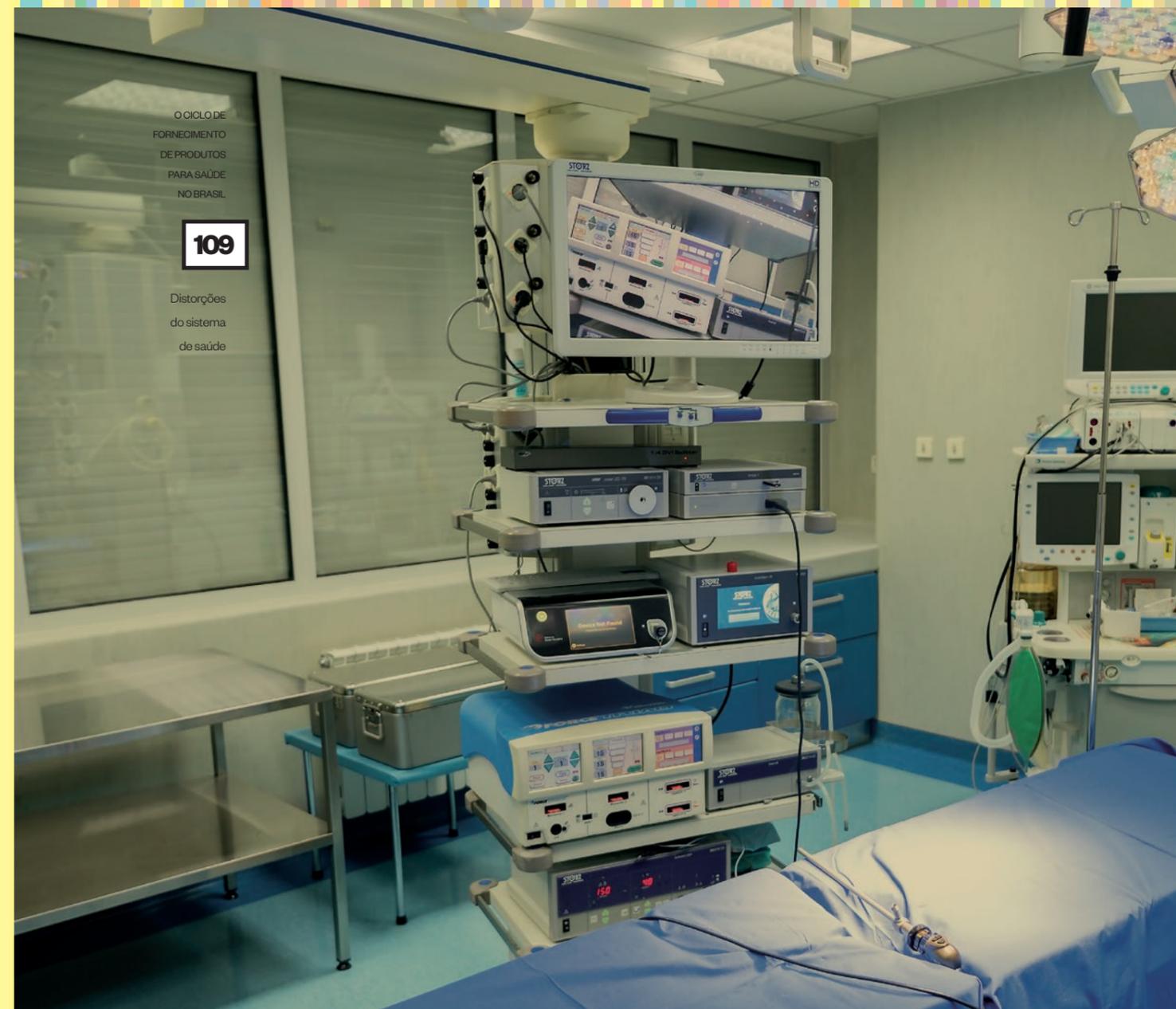
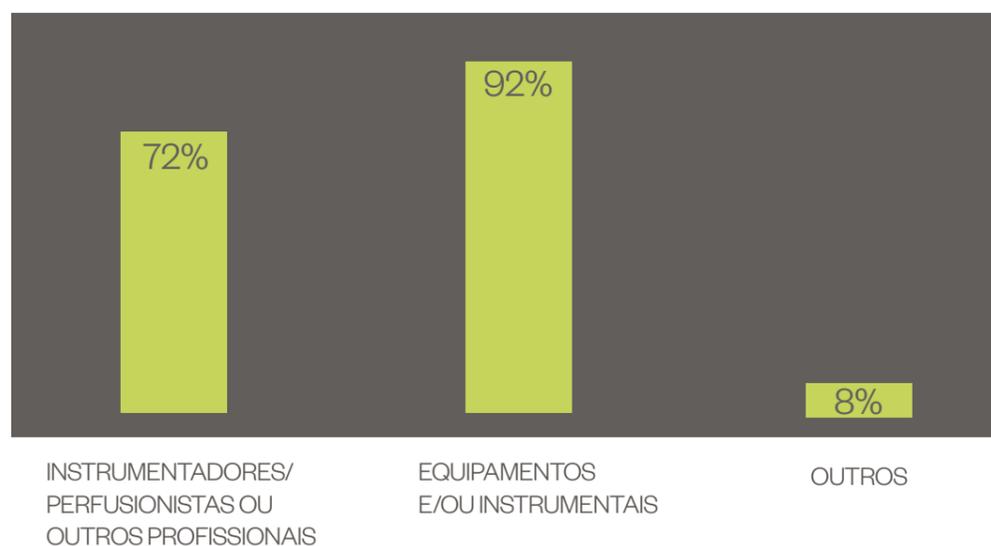


Figura 10. Conjunto completo de equipamentos para artroscopia.

UM CONJUNTO COMPLETO DE EQUIPAMENTOS PARA ARTROSCOPIA OU LAPAROSCOPIA PODE CUSTAR ATÉ R\$ 500 MIL

GRÁFICO 34

PRINCIPAIS SERVIÇOS PRESTADOS PELOS FORNECEDORES - ASSOCIADOS ABRAIDI
Em % dos associados - 2019



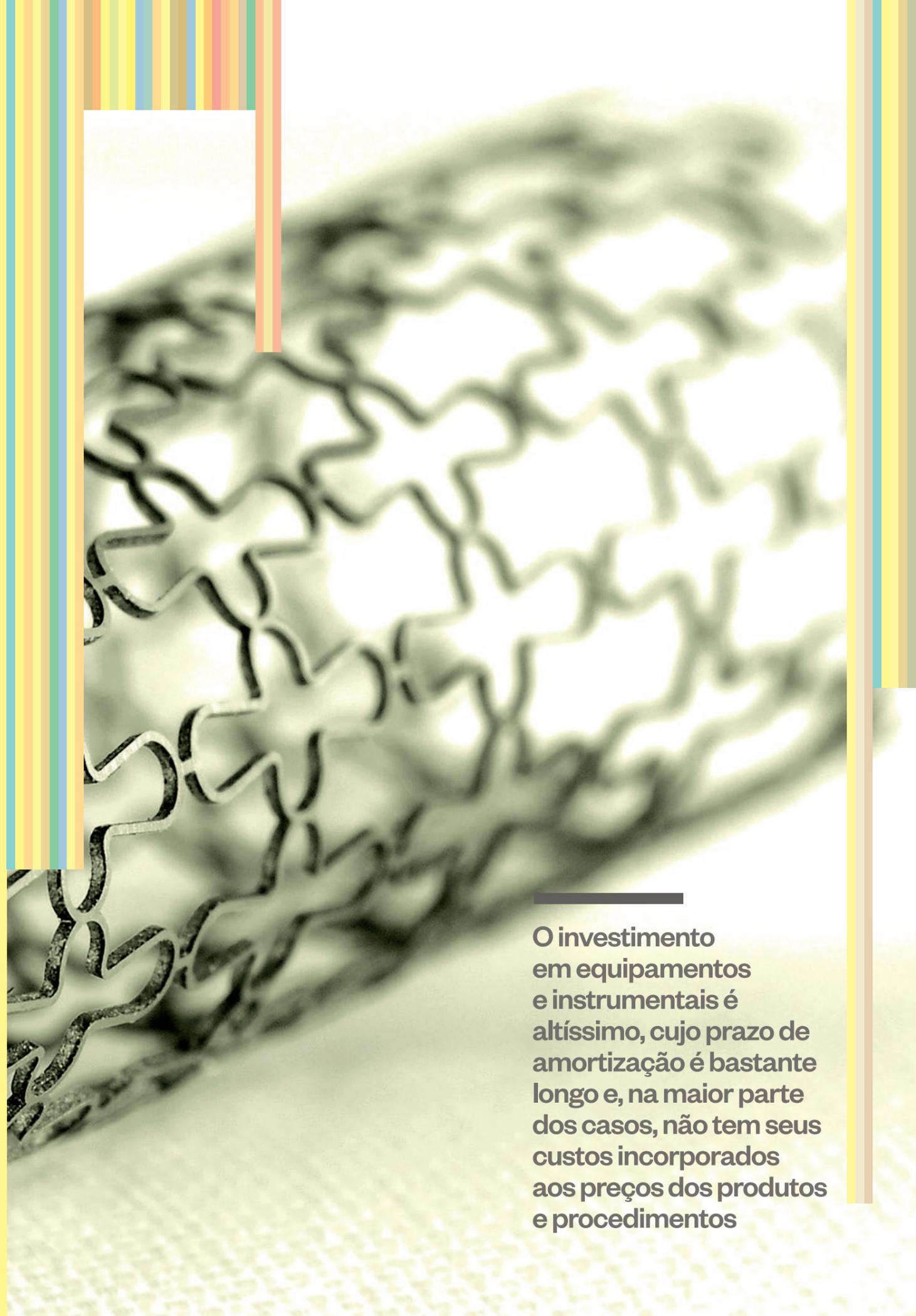
Fonte: Pesquisa associados ABRAIDI.

EM OUTROS PAÍSES, ESSES EQUIPAMENTOS, KITS DE INSTRUMENTAL E ATÉ MESMO OS PROFISSIONAIS AUXILIARES À CIRURGIA SÃO ATIVOS DOS HOSPITAIS, QUE SÃO O CENTRO DO CUIDADO AO PACIENTE

Conforme mencionado, segundo pesquisa com os associados ABRAIDI, **92%** disseram fornecer equipamentos e/ou instrumentais e **72%** afirmaram fornecer profissionais sem obter nenhuma remuneração adicional por isso, apenas como "atividade acessória" da venda do produto para a cirurgia.

Em relação aos custos, segundo a pesquisa, **cerca de 10% das despesas operacionais** das empresas fornecedoras estão ligadas diretamente à manutenção, à reposição ou à compra de equipamentos e instrumentais ou à remuneração de profissionais ligados ao ato cirúrgico, como os instrumentadores.

O investimento em equipamentos e instrumentais é altíssimo, cujo prazo de amortização é bastante longo e, na maior parte dos casos, não tem seus custos incorporados aos preços dos produtos e procedimentos





O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

112

Distorções do sistema de saúde

O CICLO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS PARA SAÚDE NO BRASIL

113

Distorções do sistema de saúde

O CUSTO DAS DISTORÇÕES

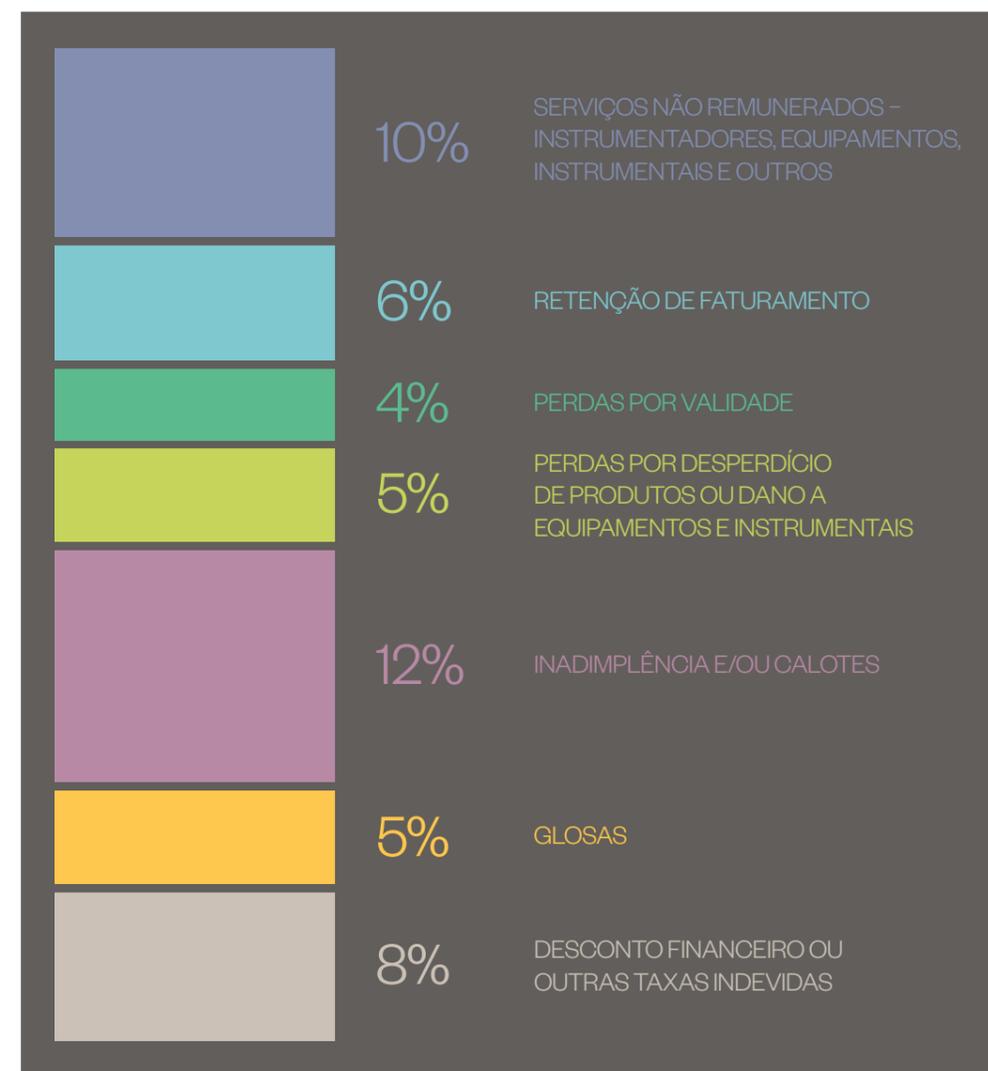
Todas as distorções e problemas no setor fazem com que os fornecedores tenham uma série de custos adicionados à sua operação sem que isso reflita em melhorias para os pacientes. Aqui, é possível observar de forma bastante clara uma lacuna que drena recursos do sistema de saúde e remunera de forma injusta e desigual os elos da cadeia.

OS EQUIPAMENTOS, OS PROFISSIONAIS E OS SERVIÇOS PRESTADOS PELOS FORNECEDORES SÃO UTILIZADOS PELOS HOSPITAIS SEM REMUNERAÇÃO, QUE AINDA COBRAM DAS OPERADORAS DE SAÚDE, GANHANDO DOS DOIS LADOS.

Em 2019, segundo pesquisa com os associados ABRAIDI, a estimativa de custos de operação dos fornecedores decorrentes das distorções no setor de saúde chegou a **50%**, contra 55% em 2018 e 42% em 2017. Alguns desses custos podem ser chamados de “custos da desconfiança” entre os players do setor, principalmente em relação aos prazos de pagamento e às glosas.

GRÁFICO 35

PERCENTUAL DE CUSTOS DE OPERAÇÃO DOS FORNECEDORES DECORRENTES DE DISTORÇÕES NO SETOR DE PRODUTOS PARA SAÚDE
Em % do custo operacional anual médio – 2019



Fonte: Pesquisa associados ABRAIDI.



CONCLUSÕES

A ABRAIDI, como entidade atuante do setor de saúde, analisa os fatos e tem tentado contribuir para uma discussão saudável e em busca de ideias e projetos que auxiliem na sustentabilidade da saúde, com foco exclusivo no paciente. Desse modo, a partir da exposição dos dados da pesquisa anual com os associados em 2019, é possível extrair algumas conclusões:

O ano de 2019, especialmente para os fornecedores de produtos, foi um ano de recuperação econômica, apesar de as distorções continuarem sendo um obstáculo grave a uma maior expansão dos negócios, com geração de empregos.

A consolidação do mercado hospitalar e de operadoras e planos de saúde, com várias aquisições importantes, pode significar negociações mais agressivas com os fornecedores de produtos, caso não haja regulação equilibrada e que previna e coíba abusos de ordem econômica.

O envelhecimento da população e a rápida mudança da pirâmide etária brasileira já são problemas sérios a serem enfrentados, com tendência ao agravamento.

É urgente a necessidade de se reequilibrar a distribuição das despesas em saúde, fazendo com que a maior parte dos recursos seja destinada para a maior parcela da população que utiliza o SUS.

As NOVAS TECNOLOGIAS e a INOVAÇÃO sempre foram e continuarão sendo uma das saídas para a

redução de custos do sistema e a melhoria da qualidade de vida dos PACIENTES.

A ABRAIDI apoia uma Reforma Tributária que reduza a complexidade e a burocracia que hoje existe no cumprimento de milhares de leis e normas, sem que haja aumento da carga para o setor, o que seria frontalmente prejudicial ao PACIENTE.

A SUSTENTABILIDADE do setor de saúde passa, obrigatoriamente, pela integração entre os players, pelo diálogo e pela redução das desconfianças.

A ÉTICA, a INTEGRIDADE e as BOAS PRÁTICAS precisam ser adotadas como indicadores de sucesso entre os *players* do setor.

O ano de 2020 entrará para a História em função da pandemia do novo coronavírus. As consequências desse fato ainda são incalculáveis para todos e é necessário redobramos os esforços para evitar uma desestruturação do setor de saúde brasileiro, aproveitando as oportunidades de promover mudanças profundas que garantam a SUSTENTABILIDADE do setor, em prol do paciente.

EMPRESAS ASSOCIADAS ABRAIDI

O CICLO DE
FORNECIMENTO
DE PRODUTOS
PARA SAÚDE
NO BRASIL

116

ACRE

LUNIC PRODUTOS MÉDICOS Rio Branco

ALAGOAS

ALL MEDIC COMÉRCIO DE MATERIAIS MÉDICOS EIRELI Maceió

FIX BRASIL LTDA. Maceió

IMPLAMEDICAL ALAGOAS COM. DE PRODUTOS MÉDICOS LTDA. Maceió

AMAZONAS

LIDERA COMÉRCIO DE ARTIGOS MÉDICOS LTDA-EPP Manaus

SAGA MEDICAL Manaus

BAHIA

CORAMED COMÉRCIO DE ARTIGOS MÉDICOS LTDA. Salvador

DUDER PRODUTOS MÉDICOS LTDA. Salvador

IMPLANTES MÉDICOS BAHIA COM. DE PRODS. MÉD. HOSP. LTDA. Salvador

JDR COMÉRCIO PRODUTOS CIRÚRGICOS LTDA. Salvador

JOINTMED COM. DE MAT. CIR. HOSP. E ORT. LTDA. Salvador

MEDICICOR COMERCIAL - EIRELI Salvador

ORTHEK COMÉRCIO E IMPORTAÇÃO DE PRODUTOS HOSPITALARES LTDA. Salvador

SAFEMEDIO PRODUTOS MÉDICOS HOSPITALARES LTDA. Salvador

SYNTECH COMÉRCIO IMPORTAÇÃO EXPORTAÇÃO LTDA. Salvador

CEARÁ

AGF MEDICAL LTDA. Fortaleza

CEARAMED IMPLANTES ESPECIALIZADOS LTDA. Fortaleza

MEDTRAUMA COMÉRCIO E IMPORTAÇÃO DE ORTOPEDIA LTDA.-ME Fortaleza

NEW CARDIO MEDICAL COMÉRCIO PRODUTOS MÉDICOS LTDA.-ME Fortaleza

ORTOGÊNESE COM. IMP. MAT. MÉD. CIRURGICOS LTDA. Fortaleza

DISTRITO FEDERAL

BRASMÉDICA HOSPITALAR E ORTOPÉDICA LTDA. Brasília

CARDIOMED IMPORTAÇÃO E DIST. DE PROD. PARA SAÚDE EIRELI-ME Brasília

FOUR MED IMPORTAÇÃO DE PROD. MÉDICOS HOSPITALARES EIRELI Brasília

O CICLO DE
FORNECIMENTO
DE PRODUTOS
PARA SAÚDE
NO BRASIL

117

FUSÃO SOLUÇÕES PARA MEDICINA LTDA. Brasília

INOMEDI COMÉRCIO DE MATERIAL HOSPITALAR LTDA. Brasília

LEADS MEDICAL COMÉRCIO DE MATERIAIS HOSPITALARES LTDA. Brasília

MEDICATO PRODUTOS PARA SAÚDE LTDA. Brasília

TRAUMA SURGICAL PRODUTOS MÉDICOS HOSP. LTDA. Brasília

UNIÃO MÉDICA COM. PRODS. HOSPITALARES LTDA. Brasília

UNIMEK COM. DE MAT. MED. HOSP. LTDA. Brasília

VIVA COMÉRCIO E IMPORTAÇÃO LTDA. Brasília

ESPÍRITO SANTO

ALFA MEDICAL LTDA Vitória

BONE SURGERY COM. DIST. LTDA. Vitória

COMERCIAL COSTA GOMES LTDA. Cariacica

EMILCARDIO PRODUTOS HOSPITALARES EIRELI Vitória

MEDICAL SUTURE COM. LTDA. Vitória

MULTIVISION COMÉRCIO DE MATERIAL HOSP. EIRELI Vitória

ORTHOHEAD INSTR. E IMPL. CIRÚRGICOS LTDA. Serra

PH COMÉRCIO DE PRODUTOS HOSPITALARES LTDA. Serra

UL QUÍMICA E CIENTÍFICA LTDA. Vitória

VITÓRIA HOSPITALAR LTDA. Vitória

GOIÁS

CMS PRODUTOS MÉDICOS LTDA. Aparecida de Goiânia

GYNMED DIST. IMP. DE PRODUTOS HOSPITALARES LTDA. Aparecida de Goiânia

SÍNTESE COMERCIAL HOSPITALAR LTDA. Goiânia

MARANHÃO

MEDFIX ORTOPÉDICA LTDA. São Luís

TG COMÉRCIO E IMPORTAÇÕES DE MATERIAL MÉDICO LTDA.-ME São Luís

MATO GROSSO

FAST MEDICAL COMÉRCIO HOSPITALAR LTDA.-EPP Cuiabá

QUALITY COMERCIAL DE PROD. MÉD. HOSP. LTDA. Cuiabá

TITANIUN COMÉRCIO DE MAT. MED. HOSPITALARES LTDA. Cuiabá

O CICLO DE
FORNECIMENTO
DE PRODUTOS
PARA SAÚDE
NO BRASIL

118

MATO GROSSO DO SUL

CENTROSUL COM. DE PROD. MÉDICOS LTDA.-ME	Campo Grande
NOREM PRODUTOS MÉDICOS E HOSPITALARES LTDA.-ME	Campo Grande

MINAS GERAIS

AMGS - COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA.	Belo Horizonte
BIOMEDICAL PROD. CIENT. MÉD. E HOSPITALARES LTDA.	Belo Horizonte
COMÉRCIO E DISTRIBUIÇÃO ALLBORG MED LTDA.	Barbacena
ENDOLATINA COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA.	Belo Horizonte
EVOLUTION BRASIL LTDA.	Belo Horizonte
GE HOSPITALAR LTDA.	Belo Horizonte
GJO COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA.	Belo Horizonte
H MEDICAL IMPORTAÇÃO E COMÉRCIO LTDA.	Belo Horizonte
IMPLANTEC - COMÉRCIO E ASSISTÊNCIA TÉCNICA LTDA.-ME	Belo Horizonte
JYAS COMÉRCIO MATERIAIS CIRURG. HOSPITALARES LTDA.	Belo Horizonte
MARJA COM. REP. IMP. DE PROD. P/ SAÚDE LTDA.	Ubá
MEDIODONTOMINAS COMÉRCIO LTDA.	Montes Claros
MKS COM. E REPRESENTAÇÃO DE PRODUTOS MÉDICOS, HOSPITALAR	Belo Horizonte
ORTONEURO PRODUTOS CIRÚRGICOS E HOSPITALARES LTDA.-EPP	Governador Valadares
TRAUMINAS DIST. MAT. CIRÚRGICOS HOSPITALARES S.A.	Belo Horizonte

PARÁ

ART MED COMÉRCIO LTDA.-ME	Ananindeua
BIOSAÚDE PRODUTOS HOSPITALARES LTDA.	Belém
CTA CLÍNICA TRAUMA ARLES EIRELI-EPP	Parauapebas
IMPLANTUS COMÉRCIO E REPRES. DE PRODUTOS HOSPITALARES LTDA.	Belém
LIDERA SURGICAL COMÉRCIO DE ARTIGOS MÉDICOS LTDA.	Belém
NORDICA DISTRIBUIDORA HOSPITALAR LTDA.	Belém

PARAÍBA

ARTSÍNTESE COM. MAT. EQUIP. HOSPITALARES LTDA.	João Pessoa
PROMED MATERIAIS CIRÚRGICOS LTDA.	João Pessoa
TOP IMPLANTES MATERIAIS CIRÚRGICOS LTDA.	Campina Grande

O CICLO DE
FORNECIMENTO
DE PRODUTOS
PARA SAÚDE
NO BRASIL

119

PARANÁ

ARTROFIX COMÉRCIO DE MATERIAIS CIRÚRGICOS LTDA.	Londrina
FORMATHOS FORNECEDORA DE MATERIAL HOSPITALAR LTDA.	Curitiba
HYPERDINÂMICA REPRESENTAÇÕES COMERCIAIS LTDA.	Curitiba
INTERMEDICAL COMÉRCIO DE PRODUTOS MÉDICOS LTDA	Curitiba
INVASIVE IMP. E COM. DE PROD. MÉDICOS LTDA.	Curitiba
L&G MATERIAIS CIRÚRGICOS LTDA.	Curitiba
LUMINAL PRODUTOS MEDICOS - EIRELI	Londrina
ORTHOFACE IMPLANTES ESPECIAIS LTDA.	Curitiba
ORTOESTE COM. PROD. MÉD. HOSPITALARES LTDA.	Curitiba
POLYMEDICAL IMP. E COM. DE PRODUTOS MÉDICOS LTDA.	Curitiba
PRÓ VASCULAR REPRESENTAÇÕES COMERCIAIS LTDA.	Curitiba
PROSURG PRODUTOS MÉDICOS LTDA.	Curitiba
PROTECNO COMÉRCIO DE MATERIAIS HOSPITALARES LTDA.	Cascavel
TC TÉCNICA CIRÚRGICA COM. MAT. HOSP. ODONT. LTDA.	Curitiba
TECMEDIC COMÉRCIO DE PRODUTOS MÉDICOS LTDA.	Curitiba
TECNOMEDICAL PRODUTOS MÉDICOS LTDA.	Curitiba
VITTA MEDI PRODUTOS MÉDICOS LTDA	Londrina

PERNAMBUCO

ADN SAÚDE COMÉRCIO DE PRODUTOS HOSPITALARES LTDA.	Recife
BRASIL ORTOPEDIA COM. IMP. PROD. CIRURG HOSP. LTDA.	Recife
CARDIO PRODUTOS MÉDICOS	Recife
GOLDMEDIC PRODUTOS MÉDICOS HOSPITALARES LTDA.	Recife
JL MATERIAL CIRÚRGICO LTDA.	Recife
NEUROFIX COM. DE MATERIAIS HOSPITALARES LTDA.-EPP	Recife
ORTHOMAX MEDICAL COM. IMPL. ORTOP. LTDA.-EPP	Recife
ORTHOSERV COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA.-ME	Recife
ORTOPLAN COMÉRCIO DE IMPLANTES ORTOPÉDICOS LTDA.	Recife
PE IMPLANTES COM. IMPL. ORTOPÉDICOS LTDA.	Recife
PROSMED PRODUTOS MÉDICOS LTDA.	Olinda
REPRESENTA MATERIAIS CIRÚRGICOS MÉDICOS E HOSPITALARES LTDA.	Recife
SAFEMEDIC PRODUTOS MÉDICOS HOSPITALARES LTDA.	Recife

O CICLO DE
FORNECIMENTO
DE PRODUTOS
PARA SAÚDE
NO BRASIL

120

PIAUI

BIOSINTESE COM. IMP. MAT. MÉD. HOSP. IMPL. LTDA. Teresina

RIO DE JANEIRO

AXISTE COMÉRCIO DE PRODUTOS MÉDICOS HOSPITALARES LTDA. Rio de Janeiro
BIOCARDIO COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA. Rio de Janeiro
CLASSY MED COMÉRCIO DE MATERIAL HOSPITALAR LTDA.-ME Rio de Janeiro
CORTEX MED COM. DE PRODUTOS HOSP. LTDA. Rio de Janeiro
CROMO LIFE DIST. DE MATERIAIS HOSPITALARES LTDA. Rio de Janeiro
DMO DISTRIBUIDORA MATERIAIS ORTOPÉDICOS LTDA. Rio de Janeiro
E. TAMUSSINO & CIA. LTDA. Rio de Janeiro
EOMAX COMÉRCIO DE MATERIAL HOSPOSPITALAR LTDA.-ME Rio de Janeiro
ENDO SUTURE COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA.. Itaperuna
FLEX LAB COMÉRCIO DE MATERIAIS CIRÚRGICOS E HOSP. EIRELI-EPP Rio de Janeiro
GLOBUS MEDICAL BRASIL LTDA. Niterói
LABORATÓRIOS B. BRAUN S/A São Gonçalo
MAXCARE INSTRUMENTAL HOSPITALAR EIRELI Rio de Janeiro
MEDICAL HEALTH COMERCIO, SERVIÇOS E IMPORTAÇÃO EIRELI Rio de Janeiro
NUVASIVE BRASIL COMERCIAL LTDA. Rio de Janeiro
OPERANDI COMÉRCIO DE MATERIAL HOSPITALAR LTDA. Niterói
ORTONENSE EQUIPAMENTOS HOSPITALARES LTDA. Volta Redonda
ORTONEURO COMÉRCIO E IMPORT. MATERIAIS HOSPITALARES Rio de Janeiro
PER PRIMA COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA. Rio de Janeiro
PORTO SURGICAL COMÉRCIO DE MATERIAL HOSPITALAR LTDA. Rio de Janeiro
REALCARE COM. E REPR. DE MAT. MÉDICO HOSP. LTDA. Rio de Janeiro
RIO SURGICAL COMÉRCIO DE MATERIAL HOSPITALAR LTDA. Rio das Ostras
RPM COMÉRCIO DE MATERIAL HOSPITALAR LTDA. Rio de Janeiro
SINTEX MEDICAL IMPLANTES BIOMÉDICA COMERCIAL LTDA. Rio de Janeiro
TECHNICARE INSTRUMENTAL CIRÚRGICO LTDA. Rio de Janeiro
TECNEURO PRODUTOS CIENTÍFICOS E HOSPITALARES LTDA. Três Rios
TELLUS RIO COMÉRCIO IMP. EXP. LTDA. Rio de Janeiro
VERTICAL RIO Rio de Janeiro
WM WORLD MEDICAL IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA. Rio de Janeiro
ZEIKI MEDICAL PRODUTOS MÉDICOS LTDA. Rio de Janeiro

O CICLO DE
FORNECIMENTO
DE PRODUTOS
PARA SAÚDE
NO BRASIL

121

RIO GRANDE DO NORTE

KOMPZO SAÚDE DIST. DE PROD. E SERV. HOSPITALARES LTDA. Natal

RIO GRANDE DO SUL

BOYNTON IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA. Porto Alegre
CANADÁ CENTRAL DE NEGÓCIOS DO BRASIL LTDA. Porto Alegre
DISCOMED COMÉRCIO PRODUTOS HOSPITALARES LTDA. Porto Alegre
ENDOSUL COM. E REP. DE MAT. CIRÚRGICO LTDA. Porto Alegre
GF MEDICAL IMPLANTES CIRÚRGICOS LTDA. Porto Alegre
IMPROTEC COMÉRCIO DE MATERIAL CIRÚRGICO LTDA. Porto Alegre
INMED COMÉRCIO DE MATERIAIS HOSPITALARES LTDA. Porto Alegre
INTELMED COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA. Porto Alegre
JOMHEDICA NORTE PRODUTOS MÉDICOS HOSPITALARES LTDA. Porto Alegre
MODULUS EQUIPAMENTOS MÉDICOS LTDA. Porto Alegre
OSTHEON COMÉRCIO IMP. E EXP. DE PRODS. HOSPITALARES LTDA. Porto Alegre
PORTOMED COMÉRCIO E REP. DE MATERIAIS ORTOPÉDICOS LTDA. Porto Alegre
PROGER COMÉRCIO, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA. Porto Alegre
PROSUL COM. E IMP. DE MATERIAIS MÉDICO-CIRÚRGICOS LTDA. Porto Alegre
PROTIL - PRÓTESE E INSTRUMENTAL LTDA. Porto Alegre
SERRA NORTE IMPLANTES ORTOPÉDICOS LTDA. Caxias do Sul
ZAREK DISTRIBUIDORA DE MAT. CIRÚRG. E MEDICAMENTOS Porto Alegre

SANTA CATARINA

BR MEDICAL LTDA. Florianópolis
CMO COMÉRCIO DE MATERIAIS ORTOPÉDICOS LTDA. São José
FENERGY COM. PROD. MÉD. HOSP. LTDA. Florianópolis
SELECTA MED DISTRIBUIDORA PRODUTOS MÉDICOS HOSPITALARES LTDA. Garuva

SÃO PAULO

A2 MEDICAL SUPPLY COMÉRCIO E REPRESENTAÇÃO LTDA.-ME Mogi Guaçu
ACERTTA DISTRIBUIDORA HOSPITALAR LTDA. São Paulo
ALFA COMÉRCIO DE PRODUTOS CIRÚRGICOS LTDA - EPP Ribeirão Preto
ALLEN COM. IMP. DIST. MAT. MÉD. LTDA. São Paulo
ALLERGAN PRODUTOS FARMACÊUTICOS LTDA.-EPP São Paulo

O CICLO DE
FORNECIMENTO
DE PRODUTOS
PARA SAÚDE
NO BRASIL

122

ANGIOMEDICAL COMÉRCIO DE PRODUTOS MÉDICOS LTDA.	Campinas
ARTHREX DO BRASIL IMP. COM. EQUIP. LTDA.	São Paulo
ARTROMED DISTRIBUIDORA	Rio Claro
BIOCATH COMÉRCIO DE PRODUTOS HOSPITALARES LTDA.	São Paulo
BIOMAX MEDICAL COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA.	São Paulo
BM9 - COM. DE MATERIAIS CIRÚRGICOS EIRELI-EPP	São Caetano do Sul
BONE SURGICAL EQUIPAMENTOS MÉDICOS EIRELI	São Paulo
BOSTON SCIENTIFIC DO BRASIL LTDA.	São Paulo
BR HOMMED COM. MAT. MÉDICOS LTDA.	Itu
BRAILE BIOMÉDICA INDÚSTRIA COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA.	São José do Rio Preto
BRUNO GARISTO JUNIOR - BRUMED IMPLANTES	São José do Rio Preto
CARDIOPIRA COM. IMPORT. MAT. HOSPITALARES LTDA.-EPP	Piracicaba
CARL ZEISS DO BRASIL LTDA.	São Paulo
CIENLABOR INDUSTRIA E COMERCIO LTDA	São Paulo
COMÉRCIO E IMPORTAÇÃO ERECTA LTDA.	São Paulo
CORTEXMEDICAL COMERCIAL DE PRODUTOS MÉDICOS LTDA.	São Paulo
CORTICAL COMÉRCIO DE PRODUTOS CIRÚRGICOS LTDA.	Ribeirão Preto
CRUZ ALTA PRÓ HOSPITALAR EIRELI	Fernandópolis
DABASONS IMPORTAÇÃO EXPORTAÇÃO E COMÉRCIO LTDA.	São Paulo
DENUO MEDIC IMPORT. E EXP. LTDA.	São Paulo
DMF MEDICAL MAT MÉDICOS LTDA. ME	Santo André
DPA DISTR. PAULISTA ARTIGOS MÉDICOS	São Paulo
DPM VALE COM. DE PRODS. CIRÚRGICOS LTDA.-EPP	São José dos Campos
EDWARDS LIFESCIENCES COM. PROD. MÉD. CIRÚRGICOS LTDA.	São Paulo
ENDOTEC PRODUTOS MÉDICOS LTDA.	São Paulo
FOCCUS MEDICAL EQUIPAMENTOS MÉDICOS EIRELI	São Paulo
GADE IMP E EXP MAT EQUIPS HOSPS LTDA.	São Bernardo do Campo
GC DISTR. PROD. ORTOPÉDICOS LTDA.	Santo André
GM DOS REIS JR. IND. E COM DE EQUIP. MÉDICOS LTDA.	Campinas
GUSSON - EQUIPAMENTOS MÉDICOS HOSPITALARES LTDA.	Fernandópolis
HANDLE COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS MÉDICOS S.A.	Ribeirão Preto
HELCA IMP. EXP. COM. DE MAT. CIR. LTDA.	São Paulo
HEXAGON IND. COM. DE IMPLANTES ORTOPÉDICOS LTDA.	Itapira
HMA PRODUTOS MÉDICOS LTDA.-ME	São Caetano do Sul

O CICLO DE
FORNECIMENTO
DE PRODUTOS
PARA SAÚDE
NO BRASIL

123

HMS IMP. E COM. DE PROD. MÉDICOS LTDA.	S. Bernardo do Campo
I-MEDIC COMERCIO DE PRODUTOS HOSPITALARES LTDA-EPP	Valinhos
IMPLAMED IMPLANTES ESP. COM.IMP. EXP. LTDA.	São Paulo
INOMEDICAL COM. PROD. HOSPITALARES LTDA.	São Paulo
INOVASC DISTRIBUIDORA DE MATERIAL MÉDICO HOSPITALAR LTDA.-ME	São José dos Campos
INTERMEDIC TECHNOLOGY IMPORTAÇÃO EXPORTAÇÃO LTDA.	São Paulo
INVASIVE SP MEDICAL DEVICES COM. DE PRODS. MÉDICOS LTDA.	São Paulo
IOL IMPLANTES LTDA.	Diadema
IOMED ORTOPEDIA ESPECIALIZADA LTDA.-EPP	São Paulo
JOHNSON & JOHNSON DO BRASIL IND. E COM. PROD. SAÚDE LTDA.	São Paulo
JOTEC DO BRASIL IMP E COM EQUIPS HOSP	Valinhos
LAS - LATIM AMERICAN SOLUTIONS IMP. E EXP. LTDA.	São Paulo
LDR BRASIL COM. IMP. EXP. PROD. MÉD. LTDA.	Santo André
LG COMERCIAL LTDA.	Bonfim Paulista
LIFE SPINE IMPLANTES LTDA.	São Paulo
LIMA DO BRASIL LTDA.	Barueri
LIVANOVA BRASIL COM. E DIST. DE EQUIP. MÉD. HOSP. LTDA.	São Paulo
LIVE COM. DE PROD. CIRÚRGICOS MÉD. HOSP. LTDA.	São Paulo
M&LIMA COM MAT MÉD LTDA.-ME	São Paulo
MAX CARE IMPORT. E DIST. DE PRODS. MÉDICOS HOSP. LTDA.-EPP	São Paulo
MAX SURGICAL COMÉRCIO DE IMPLANTES ORTOPÉDICOS LTDA.	Rio Claro
MAXI MÉDICA ARTIGOS CIRÚRGICOS E HOSPITALARES LTDA.	São Paulo
MB OSTEOS - COM. IMP. MATERIAL MÉDICO LTDA.	São Paulo
MEDARTIS IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.	São Paulo
MEDCORP HOSPITALAR LTDA.	São Paulo
MEDIC CALL COM. DE PRODS. MÉDICO HOSPITALARES LTDA.	São Bernardo do Campo
MEDIC SOLUTION PROD.MÉD. HOSPITALARES LTDA.	São Paulo
MEDICAL ORTOPEDIA COM. IMP. EXP. MAT. CIRÚR. LTDA.	Valinhos
MEDICAL PROVIDER COM. ATACADISTA DE MATS. MÉD. E HOSP. LTDA.	Campinas
MEDICAL SUPORT MAT. MÉD. HOSPITALARES LTDA.-ME	Ribeirão Preto
MEDTRONIC COMERCIAL LTDA.	São Paulo
MF MEDICAL COM. DE PRODS. MÉDICOS E HOSPITALARES LTDA.-EPP	São Paulo
MICROMEDICAL IMPLANTES DO BRASIL LTDA.	São Paulo
MM MEDICAL PRODUTOS MÉDICOS E HOSPITALARES LTDA.	São Paulo

O CICLO DE
FORNECIMENTO
DE PRODUTOS
PARA SAÚDE
NO BRASIL

124

MP COMÉRCIO DE PRODUTOS MÉDICOS LTDA.	São Paulo
MR ORTHOS COM. E IMP. DE PROD. HOSP. LTDA.-EPP	Campinas
NACIONAL COML HOSPITALAR S/A	Ribeirão Preto
NIVAA PRODUTOS MÉDICOS E HOSPITALARES LTDA.	São Bernardo do Campo
NOVELTY COM. IMP. PROD. CIRÚRG. ORTOP. LTDA.-EPP	São Caetano do Sul
OP ASSIS - ME	Sta. Cruz do Rio Pardo
ORTHO STEEL DISTRIBUIDORA DE MATERIAL HOSP. LTDA.	Valinhos
ORTHO SYSTEM-COM. IMPORT. E EXPORT. DE IMPLANT. ORTOP. LTDA.	Rio Claro
ORTHOFIX DO BRASIL LTDA.	São Paulo
ORTHOMAXX HOSPITALAR EIRELI	São José do Rio Preto
ORTHONEURO COM. IMP. EXP. PRODS. MÉDICOS LTDA.	São Paulo
ORTO ' S COM. PROD. MED. HOSP. LTDA.	São Paulo
ORTOCIR ORTOPEDIA CIRURGIA LTDA.	São Paulo
ORTOMEDIC DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS MÉDICOS LTDA.	S. Bernardo do Campo
ORTOMED PRÓ HOSPITALAR COM. E REPR. LTDA.	Sorocaba
ORTOSPINE COM. IMP. E EXP. DE MAT. HOSP. LTDA.	Barueri
ORTOSYS COMÉRCIO DE MATERIAIS CIRÚRGICOS LTDA.	Campinas
OSTEOLINK PRODUTOS MÉDICOS LTDA.	S. Bernardo do Campo
OSTEUM PRODUTOS MÉDICOS E HOSPITALARES LTDA.-ME	São Caetano do Sul
PAOLA PORTALEONI EIRELI-EPP	Praia Grande
PRIME CIR. IMP. EXP. COM. DE PROD. ORT. LTDA.-EPP	Campinas
PRISMA MEDICAL LTDA.	Ribeirão Preto
PRONEC EQUIPAMENTOS CIRÚRGICOS LTDA.-ME	Ribeirão Preto
RCL IMP. COM. LOC. MAT. MED. HOSPITALARES LTDA.	São Caetano do Sul
RIAADE SUPRIMENTOS MÉDICOS LTDA.	Ribeirão Preto
ROVER DISTRIBUIDORA DE PRODS. PARA SAÚDE LTDA.	S. Bernardo do Campo
SAO PAULO SURGICAL COMÉRCIO DE MATERIAL HOSPITALAR LTDA.	São Paulo
SINNERGY IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.	São Paulo
SLIM PRODUTOS MÉDICOS EIRELI-ME	São Vicente
SMITH & NEPHEW COM. DE PRODS. MÉDICOS LTDA.	São Paulo
SOMMA PRODUTOS HOSPITALARES LTDA.	Ribeirão Preto
SP INTERVENTION LTDA.	São Paulo
SPINE LEVEL - COM. IMPORT. E LOCAÇÃO DE PRODS. MÉDICOS LTDA.	S. Bernardo do Campo
SPINE SYS IMP. EXP. E COM. DE IMPLANTES ORTOPÉDICOS LTDA EPP	Rio Claro

O CICLO DE
FORNECIMENTO
DE PRODUTOS
PARA SAÚDE
NO BRASIL

125

SPM COMÉRCIO DE PRODUTOS MÉDICOS LTDA.	S. Bernardo do Campo
STRYKER DO BRASIL LTDA.	São Paulo
SUPPORT SURGICAL COM. DE PROD. HOSP. E ODONT. EIRELI - EPP	Campinas
SURGICARE COM. PROD. CIRÚRGICOS LTDA.	Paulínia
SYNCFILM DISTRIBUIDORA LTDA.	São Paulo
TECNIMED COM. IMP. DE PROD. MÉD. HOSP. LTDA.	São Caetano do Sul
TRÍADE IMPLANTES COM. IMP. EXP. IMPL. ORT. LTDA.	São José dos Campos
VENTURA BIOMÉDICA LTDA.	São José do Rio Preto
WL GORE & ASSOCIATES DO BRASIL LTDA.	São Paulo
WORLD MEDICAL COMÉRCIO DE PRODUTOS MEDICOS LTDA.	São Paulo
WRIGHT MEDICAL LTDA.	São Paulo
X-SAFE COM. PROD. MÉD. HOSP. LTDA.	São Caetano do Sul

SERGIPE

IMPLAMEDICAL SERGIPE COMÉRCIO DE PRODUTOS MÉDICOS LTDA.	Aracaju
MEDPLACE DISTR MÉDICO HOSPITALAR LTDA.-ME	Aracaju
ORTOPLAN SERGIPE LTDA.	Aracaju



ABRAIDI

Associação Brasileira de Importadores
e Distribuidores de Produtos para Saúde

Rua General Jardim, 770 - 1º andar - conjunto 1A
Vila Buarque - São Paulo - SP

www.abraidi.com.br