

## Compliance como pilar estratégico dos negócios em saúde é tema de encontro



Compliance rule law and regulation graphic interface for business quality policy planning to meet international standard.

O gerente executivo da Associação Brasileira de Importadores e Distribuidores de Produtos para Saúde (ABRAIDI), Davi Uemoto, esteve em 17 de dezembro, em Campinas/SP, no Royal Palm, para uma apresentação aos colaboradores da Supri, empresa associada à entidade. O encontro teve como foco a importância da agenda de compliance integrada à estratégia dos negócios e ao fortalecimento da cadeia de valor da saúde, reforçando o papel da ética e da integridade como elementos centrais para a segurança do paciente e a sustentabilidade do setor.

Durante a apresentação, Davi Uemoto destacou que, no segmento de dispositivos médicos, compliance vai muito além do cumprimento de regras formais. “É um fator direto de segurança do paciente e de longevidade do negócio. A integridade é colocada em risco quando interesses particulares se sobrepõem ao interesse maior, que é a saúde”, afirmou.

Um dos pontos centrais abordados foi a relação entre compliance e vendas, especialmente o perfil do profissional que atua no setor de OPME. Segundo o gerente executivo, o compliance não limita a atividade comercial, mas a protege. “O compliance não existe para dizer ‘não’ à venda. Ele existe para garantir que cada ‘sim’ seja legal, ético e sustentável, protegendo a receita, a reputação da empresa e o próprio profissional”, ressaltou.

Davi Uemoto enfatizou ainda a importância da venda baseada em valor, e não em favores ou relações de interesse. Qualidade do produto, segurança, treinamento adequado, evidência clínica e impacto positivo no desfecho do paciente devem ser os diferenciais competitivos. “Relacionamentos baseados na confiança são mais sólidos e duradouros do que aqueles sustentados por trocas de favores”, pontuou.

Para ilustrar a responsabilidade envolvida nesse processo, o executivo utilizou uma analogia que chamou a atenção dos participantes: “Imaginem que vocês estão vendendo um paraquedas. O cliente não quer saber de outros detalhes, ele quer saber se o paraquedas vai abrir. No nosso setor, o dispositivo médico é o paraquedas do paciente. O compliance garante que o processo de venda seja tão confiável quanto o produto implantado”.

O encontro também abordou o Marco de Consenso Brasileiro para a colaboração ética multissetorial na área da saúde e a importância da implementação de um Sistema de Gestão de Compliance efetivo, capaz de fortalecer a imagem institucional, aumentar a confiança dos parceiros, melhorar respostas em auditorias e due diligences, além de gerar vantagem competitiva e apoiar a sustentabilidade dos negócios.

Ao final, a mensagem reforçada foi clara: vender com integridade é um investimento de longo prazo. “O compliance garante que a venda de hoje não comprometa a empresa amanhã. Ele transforma reputação em lucratividade e assegura que, daqui a décadas, a empresa continue existindo, sendo respeitada e gerando orgulho para quem faz parte dela”, concluiu Davi Uemoto.

A Supri atua há mais de 20 anos no setor de dispositivos médicos, na distribuição e importação de produtos de diversas especialidades, como Cardiologia Intervencionista, Cirurgia Geral, Eletrofisiologia, Endovascular e Oncologia; e conta com mais de 120 colaboradores, divididos em quatro unidades, que atendem o interior de São Paulo, Vale do Paraíba, Baixada Santista, Campo Grande/MS e o estado de Minas Gerais.

## **Presidente da ABRAIDI apresenta panorama do setor e desafios da saúde suplementar**

O presidente da Associação Brasileira de Importadores e Distribuidores de Produtos para Saúde (ABRAIDI), Sérgio Rocha, participou de um encontro com distribuidores da empresa associada LivaNova, realizado em 17 de dezembro na sede da companhia, no Condomínio Rochaverá, em São Paulo. Na ocasião, ele apresentou um panorama abrangente sobre a atuação institucional da ABRAIDI, os principais desafios enfrentados pelo setor de dispositivos médicos e uma análise detalhada dos números da saúde suplementar no Brasil.

Ao iniciar sua apresentação, Sérgio Rocha destacou o papel da ABRAIDI como uma entidade historicamente comprometida com a ética e a conformidade. Ele lembrou da representatividade da Associação no mercado, atualmente composta por mais de 300 empresas, responsáveis por cerca de 15,9 mil empregos diretos e um faturamento aproximado de R\$ 12,8 bilhões em 2024. “Esses dados evidenciam a relevância do setor e a necessidade de uma atuação coordenada para enfrentar os desafios regulatórios e econômicos”, defendeu.

Entre os principais desafios de mercado, o presidente da ABRAIDI apontou a retenção de faturamento, o avanço dos portais de compras, processos de homologações restritivas e descredenciamentos, além da concentração de mercado por meio da verticalização. Nesse contexto, ressaltou a importância do desenvolvimento de uma agenda de controle mútuo, baseada na integridade e na transparência entre todos os elos da cadeia da saúde.

Outro ponto de destaque foi a discussão sobre os modelos de remuneração no setor. Sérgio Rocha chamou atenção para a alta pressão por preços, a mudança do foco exclusivo no produto para a lógica de custo total de propriedade (Total Cost Ownership), o crescimento dos modelos de pagamento por pacote (bundled payment) e o avanço do debate sobre compartilhamento de risco (risk sharing) entre operadoras, hospitais e fornecedores.

Na análise do cenário da saúde suplementar, o presidente da ABRAIDI apresentou dados consolidados do Painel Econômico-Financeiro da ANS, destacando a concentração de beneficiários nas grandes operadoras e os resultados financeiros acumulados até o terceiro trimestre de 2025. “Cerca de 70% das operadoras de planos de saúde registraram resultado positivo no período, ao mesmo tempo em que se observa forte pressão sobre o ciclo de receita dos fornecedores e hospitais” pontuou Sérgio Rocha com base no documento.

O presidente também abordou os desafios tributários, com ênfase nos impactos da Reforma Tributária, nas novas regras do ICMS, no Novo Processo de Importação (NPI) e nas mudanças que afetam diretamente o setor de dispositivos médicos. “O ambiente exige atenção constante, articulação institucional e diálogo técnico com o poder público para mitigar riscos e garantir previsibilidade às empresas”, ressaltou.

Ao final do encontro, Sérgio Rocha reforçou que a ABRAIDI seguirá atuando de forma próxima às empresas associadas, com foco na resolução de problemas operacionais, na defesa de um ambiente de negócios ético e competitivo e no fortalecimento da cadeia de valor da saúde, em um cenário cada vez mais desafiador e em transformação.

A LivaNova é uma empresa global de tecnologia médica, reconhecida por sua atuação inovadora nas áreas de cardiologia e neurociência, com foco no desenvolvimento de soluções que ampliam o acesso a tratamentos seguros, eficazes e baseados em evidência científica. No Brasil, a companhia mantém uma atuação junto a distribuidores e parceiros, contribuindo para o fortalecimento da cadeia de valor da saúde e para a qualificação contínua do atendimento aos pacientes. “O encontro reforçou o compromisso da LivaNova com a ética, a transparência e o diálogo institucional como

pilares para o desenvolvimento sustentável do setor”, concluiu Sérgio Rocha.

{youtube}https://youtu.be/fi2CdUQ\_7cg{/youtube}

**Fonte:** Abraidi, em 18.12.2025.