

Por Davi Uemoto, diretor executivo da Associação Brasileira de Importadores e Distribuidores de Produtos para Saúde

Existe uma pergunta que tenho feito com frequência aos diferentes atores do setor de saúde: o que, de fato, orienta as decisões de compra de dispositivos médicos no Brasil?

Quando converso com fornecedores, ouço quase sempre a mesma resposta: “no fim do dia, a única variável que orienta uma decisão deles é o preço”. Já nas conversas com compradores hospitalares e auditores, a narrativa é diferente. Eles afirmam que buscam qualidade, querem entender melhor a tecnologia, conhecer os fornecedores, avaliar diferenciais.

Essa desconexão revela algo maior do que um simples ruído de comunicação. Ela expõe uma crise de confiança. É nesse contexto que tenho defendido um conceito que considero essencial para o amadurecimento do setor: a compra baseada em ética sustentável. E ela se alicerça sobre três pilares indissociáveis: integridade, performance clínica e nível de serviço.

O primeiro pilar é inegociável: qualidade clínica. Dispositivo médico não é commodity. Ele interfere diretamente na vida do paciente, no desfecho do procedimento, na segurança assistencial. Performance, evidência científica e confiabilidade não podem ser relativizadas em nome de economias imediatas.

O segundo pilar é o nível de serviço. Fornecedores responsáveis não entregam apenas produtos. Incluem treinamento, suporte técnico, rastreabilidade, atualização tecnológica e presença no pós-venda. Em um ambiente hospitalar complexo, a eficiência do serviço impacta tanto quanto o produto em si.

O terceiro pilar é a integridade. Em um setor altamente regulado e sensível como o nosso, conduta ética, transparência e compliance não são diferenciais competitivos, requisitos mínimos para gerar previsibilidade e segurança institucional.

Costumo usar uma analogia simples: o dispositivo médico é o paraquedas do paciente. Ninguém escolheria um paraquedas apenas pelo menor preço. Escolheria pelo histórico de desempenho, pela tecnologia, pela confiança no fabricante e pela garantia de que ele funcionará quando for necessário.

Por que, então, na prática, ainda vemos decisões que priorizam exclusivamente o custo imediato? Na saúde a compra tem sido pelo paraquedas mais barato. Não podemos ignorar a pressão orçamentária enfrentada pelos hospitais. Ela é real e legítima. Mas reduzir a decisão a uma disputa de preço é enxergar apenas a superfície do problema. O que parece economia no curto prazo pode se transformar em custo ampliado no médio prazo, seja por retrabalho, por falhas operacionais ou por impactos clínicos adversos.

O setor de dispositivos médicos precisa evoluir para um modelo de decisão mais sofisticado. Um modelo que incorpore critérios objetivos de avaliação de valor, análises de custo-efetividade, métricas de desempenho e histórico de conformidade ética.

Preço importa. Mas valor importa mais. Se quisermos fortalecer a confiança entre fornecedores e compradores, precisamos de regras claras, critérios transparentes e diálogo técnico qualificado. Quando integridade, performance clínica e nível de serviço passam a ser considerados de forma estruturada, quem ganha não é um lado ou outro da mesa, é o sistema de saúde como um todo. E, sobretudo, é o paciente.

Fonte: [Abraidi](#), em 09.03.2026.