

Por Sérgio Rocha*



No complexo ecossistema da saúde brasileira, o setor de Órteses, Próteses e Materiais Especiais (OPME) opera sob uma tensão que ultrapassa, e muito, os limites da eficiência logística ou financeira. Existe uma tendência reducionista, quase simplória, de tratar a retenção de faturamento como uma mera disputa comercial de crédito e débito: uma queda de braço sobre prazos de pagamento. No entanto, quem vive o dia a dia da operação sabe que a realidade é um mosaico de pressões fiscais e regulatórias, onde o fornecedor, por definição, é o elo que entrega primeiro e recebe por último, equilibrando-se em uma corda bamba de conformidade e sobrevivência.

A jornada começa muito antes do faturamento, na mobilização de estoques de alto valor e tecnologia de ponta para o centro cirúrgico. No instante em que o material é utilizado, dispara-se um cronômetro implacável: o do Ajuste SINIEF. A legislação tributária não é sugestiva; ela é imperativa e exige que a nota fiscal seja emitida em prazos estritos após o consumo. Para o fornecedor, isso não é uma escolha estratégica, mas uma obrigação acessória que, uma vez cumprida, gera imediatamente impostos. Assim, o fornecedor assume o papel de garantidor do Estado, antecipando tributos sobre uma receita que ainda não entrou e que, frequentemente, fica represada no limbo das auditorias técnicas hospitalares.

Nesse cenário, em que o fornecedor é empurrado para um “dilema do prisioneiro” perverso, onde qualquer movimento parece gerar uma penalidade. Ao priorizar a conformidade fiscal e emitir a nota dentro do prazo legal para evitar multas pesadas e riscos de omissão de receita, ele realiza o que o mercado chama de faturamento à revelia. Ironicamente, esse ato de estrito cumprimento da lei é frequentemente interpretado pelo pagador como uma falta de cooperação ou uma postura agressiva que desconsidera os processos internos do hospital. Por outro lado, se o fornecedor escolhe priorizar o relacionamento comercial e atrasa o faturamento à espera de uma autorização, ele assume sozinho o risco de uma autuação fiscal severa. É uma inversão de valores cruel: o respeito à norma tributária é lido como uma falha de parceria.

Essa retenção não é apenas um atraso de caixa, mas uma transferência injusta de risco estrutural que mascara uma inibição comercial velada. O receio de sofrer uma descontinuidade comercial ou perder a preferência técnica em futuras cirurgias impede que o fornecedor exerça seu direito de cobrança com o rigor necessário. Ele financia o sistema, antecipa o pagamento do imposto e garante a tecnologia, mas deve fazê-lo em silêncio para não parecer um parceiro difícil. A solução para esse impasse exige que o mercado pare de enxergar o faturamento legal como um ato de hostilidade e passe a tratá-lo como uma agenda de compliance compartilhado.

Uma cooperação real em OPME requer a sincronização de tempos, entendendo que o rito de auditoria técnica é legítimo, mas não possui efeito suspensivo sobre a lei fiscal. Auditoria e faturamento devem ser processos concomitantes, e não sequenciais, baseados na transparência de dados e na qualidade da informação desde a origem. Enquanto o faturamento tempestivo for tratado como falta de entendimento e não como dever legal, o setor continuará operando sob um modelo de ineficiência punitiva. É urgente transformar o mosaico da impotência em um modelo de eficiência compartilhada, onde a saúde financeira de quem provê a tecnologia seja tão respeitada quanto a segurança de quem a utiliza.

* **Sérgio Rocha**, presidente da Associação Brasileira de Importadores e Distribuidores de Produtos para Saúde

Fonte: [Abraidi](#), em 08.04.2026.