

ABRAIDI destaca distorções no ciclo de fornecimento de produtos para saúde e lança 9ª edição do Anuário setorial



A Associação Brasileira de Importadores e Distribuidores de Produtos para Saúde (ABRAIDI) realizou, em 28 de abril, de forma on-line, o lançamento da 9ª edição do Anuário ABRAIDI – “O ciclo de fornecimento de produtos para saúde no Brasil”, publicação que reúne dados estratégicos e traça um panorama atualizado do setor de dispositivos médicos no país.

A abertura do evento foi conduzida pelo presidente da ABRAIDI, Sérgio Rocha, que deu as boas-vindas aos participantes e destacou que este será seu último ano à frente da entidade. Em junho, ele passará a presidência para Ronaldo Sampaio, eleito para o próximo mandato. Sérgio agradeceu os nove anos de atuação à frente da associação e ressaltou o compromisso de seguir apoiando a nova gestão. “Foram anos de muito trabalho em prol do fortalecimento do setor. Tenho certeza de que Ronaldo e o novo conselho darão continuidade a esse trabalho e terão todo o meu apoio nessa transição”, afirmou.

Na sequência, o diretor executivo da ABRAIDI, Davi Uemoto, agradeceu a contribuição de Sérgio Rocha ao longo dos últimos anos e reforçou a importância do Anuário como ferramenta estratégica para o setor. “O Anuário foi criado há nove anos com o objetivo de trazer dados setoriais e construir um panorama consistente do segmento de dispositivos médicos no Brasil. O papel da ABRAIDI é justamente contribuir para o fortalecimento da tecnologia médica no país, com informação qualificada e diálogo com toda a cadeia”, destacou.

Segundo Davi, no mercado público há forte participação das associadas especialmente na cardiologia, além de presença relevante em áreas como ortopedia, neurologia, bucomaxilofacial e expansão crescente em diversas especialidades médicas. Já no mercado privado, ele ressaltou a importância da relação com as fontes pagadoras, como operadoras de saúde e hospitais, que impactam diretamente a sustentabilidade do setor.

Durante a apresentação dos dados da pesquisa anual, Davi chamou atenção para graves e sistemáticas distorções no ciclo de fornecimento de produtos para saúde. O levantamento apontou que o montante de pagamentos pendentes ou não realizados por clientes, planos de saúde e hospitais chegou a R\$ 5,787 bilhões, o maior valor da série histórica desde o início da pesquisa, em 2017. Esse cenário levou 64% das empresas a recorrerem a empréstimos bancários para honrar compromissos regulares, uma vez que a postergação dos recebimentos comprometeu, em média, 36% do faturamento das companhias.

Os R\$ 5,787 bilhões identificados estão divididos em três principais distorções setoriais: R\$ 2,077 bilhões relacionados à retenção de faturamento, quando a fonte pagadora não permite a emissão da ordem de compra após uma cirurgia previamente autorizada; R\$ 167,17 milhões referentes a glosas injustificadas, quando há negativado pagamento mesmo com autorização prévia; e R\$ 3,543 bilhões em inadimplência.

No caso da retenção de faturamento, planos de saúde e hospitais impuseram prazo médio de 170 dias para autorizar a emissão da nota fiscal e do boleto. Já em relação às glosas, 74% das empresas relataram enfrentar algum nível de contestação, sendo que 35% das contas suspensas já haviam sido previamente aprovadas. Na inadimplência, o cenário também preocupa. Segundo Davi, muitas fontes pagadoras têm exigido descontos agressivos para liberação dos pagamentos, em alguns casos chegando a 80%. Empresas que não aceitam essas condições acabam sofrendo retaliações, com corte no fornecimento, prática que ele classificou como uma “tesoura econômica”.

“Não somos contra a auditoria, mas somos críticos à falta de transparência. Não sabemos onde os processos de pagamento estão parados, e isso gera todas essas distorções. Não temos

transparência nem previsibilidade, nem uma data limite para o fechamento da compra. Temos muitas contas ainda abertas de anos anteriores, inclusive casos de 2021”, ressaltou. Ele também destacou a necessidade de cumprimento das obrigações fiscais. “As empresas estão faturando com base em evidências para não correrem riscos de natureza fiscal. É preciso respeitar o Ajuste Sinief e, com isso, existe um prazo determinado para emissão da nota fiscal de venda”, completou.

Ao encerrar sua participação, Davi definiu o atual cenário como uma “tempestade perfeita” enfrentada pelas associadas. “Temos um dinheiro a receber e não recebemos, precisamos honrar compromissos, temos obrigações fiscais e queremos investir em novas linhas de produtos, mas não temos recursos por conta da falta de pagamentos. Estamos expostos a várias vulnerabilidades. Apenas 30% das relações desse mercado são contratualizadas e, sem contrato, tudo fica muito subjetivo. Queremos ser propositivos e construir um mapa do faturamento para saber como receber de forma mais célere e clara”, finalizou.

Assista aqui: <https://www.youtube.com/watch?v=6wG732MOTlg>

Baixe o anuário ABRAIDI 2026: <https://abraidi.com.br/informe-se-anuarios-abraidi/#2026>

Painéis em evento da ABRAIDI reforçam urgência de soluções coletivas para garantir sustentabilidade e integridade no setor de saúde



A ABRAIDI – Associação Brasileira de Importadores e Distribuidores de Produtos para Saúde, promoveu um debate sobre “O ciclo de fornecimento de produtos para saúde no Brasil” que marcou o lançamento da 9ª edição do Anuário ABRAIDI, em 28 de abril. Dois painéis aprofundaram temas centrais para a sustentabilidade do setor, como acesso ao mercado, compliance sistêmico, integridade da cadeia de valor e os impactos da verticalização na saúde suplementar.

Na abertura, o diretor executivo da ABRAIDI, Davi Uemoto, apresentou detalhes sobre o 1º Congresso de Tecnologia Médica (TecMed), evento que a entidade está organizando para consolidar uma agenda estratégica para o setor de dispositivos médicos no Brasil. Segundo ele, o objetivo é colocar no centro do debate a essência da atividade das associadas: levar ao mercado tecnologia de ponta embarcada nos produtos para saúde. “Iremos apresentar informação de qualidade para os setores público, privado e também para a população. Estamos construindo o evento em três pilares: regulatório; acesso ao mercado e incorporação de tecnologia; e gestão e competitividade, além de um pilar extra voltado ao capital intelectual, para que possamos atrair mais talentos para esse setor”, explicou.

Davi também chamou atenção para os desafios enfrentados pelas empresas nos portais de compras criados para organizar os processos de aquisição de hospitais e operadoras de saúde. Embora tenham sido desenvolvidos para trazer mais eficiência, ele destacou que esses sistemas ainda apresentam falhas importantes para os fornecedores. “A informação dentro do portal fica fragmentada. Os fornecedores não têm acesso a muitos dados, como o fluxo dos pagamentos. As associadas pagam para estar nesses portais, mas é preciso que eles atendam todo o sistema de saúde. A demanda da ABRAIDI precisa ser ouvida para buscarmos soluções e não ampliarmos ainda mais as distorções”, afirmou.

Compliance sistêmico e controle mútuo

O painel seguinte abordou o tema “Compliance sistêmico: o controle mútuo como garantia de integridade e sustentabilidade”, reunindo representantes de diferentes elos da cadeia para discutir soluções estruturais.

Vivian Sueiro, da Associação Nacional de Hospitais Privados (Anahp), afirmou que os dados apresentados pela ABRAIDI refletem uma realidade percebida também pelo setor hospitalar e reforçou a necessidade de uma atuação conjunta. “Não podemos olhar para esses números

apresentados pelo Davi Uemoto e não encontrarmos uma solução comum. Não dá para naturalizar os dados aqui apresentados. Se existe uma distorção de quase R\$ 6 bilhões, isso está sendo repassado e o sistema como um todo está ficando mais caro pela ineficiência”, destacou. Para ela, a responsabilidade pela solução não pode recair apenas sobre a distribuição. “Precisamos colocar uma lupa em tudo isso e resolver de forma coletiva”, afirmou.

Filipe Venturini, do Instituto Ética Saúde, também destacou que o problema é evidente e que o fornecedor acaba pressionado entre hospitais e operadoras, muitas vezes sem espaço efetivo para diálogo e resolução. “O fornecedor fica comprimido e esse sufocamento precisa deixar de existir. Quem está disposto a ser leal à cadeia de valor em saúde, no final das contas, está sendo leal ao paciente”, pontuou. Ele reforçou ainda que ética e transparência dependem da responsabilidade compartilhada entre todos os agentes envolvidos. “Para que seja ético, todos que sabem o seu papel nessa cadeia precisam encontrar soluções para problemas que são patentes. Todos nós somos pacientes e usamos ou iremos usar, em algum momento da vida, um dispositivo médico”, completou.

Encerrando o debate, Davi Uemoto trouxe uma reflexão sobre os efeitos da verticalização setorial e os riscos que a alta concentração de mercado pode gerar para a livre concorrência e para a qualidade da assistência ao paciente. Segundo ele, uma cadeia de valor que historicamente era mais horizontal passa a enfrentar conflitos de interesse quando há concentração excessiva de poder em um dos lados da relação. “A alta concentração gera falta de concorrência e cria um poder extremo de um dos lados. Sem freios e contrapesos, essa estrutura acaba subjugando os demais participantes da cadeia”, explicou.

Davi alertou que, quando quem paga também controla integralmente a escolha dos materiais, o critério econômico pode se sobrepor à qualidade assistencial e à incorporação de novas tecnologias. “Aquele que paga não pode escolher o material apenas pelo custo. Quando controla tudo, ele paga pelo que escolhe e não necessariamente pelo que é melhor em termos de tecnologia para o paciente”, afirmou. Ao final, ele reforçou que a principal pergunta que deve orientar todas as decisões do setor precisa ser: o paciente está sendo bem assistido? “Esse questionamento sempre precisamos fazer, garantindo a sustentabilidade do setor, a livre concorrência e parâmetros objetivos com compliance, análises e critérios claros”, concluiu. O diretor executivo propôs, no encerramento, uma compra ética sustentável (CES) com base em qualidade do produto, excelência no serviço e comercialização com integridade.

Assista aqui: <https://www.youtube.com/watch?v=6wG732MOTlg>

Baixe o anuário ABRAIDI 2026: <https://abraidi.com.br/informe-se-anuarios-abraidi/#2026>

Fonte: [Abraidi](#), em 04.05.2026.