

# “Retenção de Faturamento”

Perspectiva Dispositivos e Equipamentos Médicos

março/2026

## Caracterização

A dinâmica de faturamento dos materiais de OPME (Órteses, Próteses e Materiais Especiais) é realizada de forma peculiar, diferentemente dos medicamentos, outros tipos de produtos para saúde e demais bens de consumo, quando a **utilização** destes é **registrada** e **faturada de forma imediata após sua efetiva utilização**.

Situação distinta dos **materiais de OPME**, que mesmo após sua **utilização comprovada e registrada no prontuário do paciente e no checklist cirúrgico**, **não podem ser faturados pelos fornecedores, diretos ou indiretos**, sem a **prévia análise e autorização da operadora de saúde e também é dependente de envio de documentação via Hospital**.

# Consequências

- **Imprevisibilidade financeira por parte de prestadores e fornecedores com risco desequilibrado na cadeia, pendendo negativamente para prestadores e fornecedores o custo do alto capital de giro imobilizado e a pressão sobre o caixa;**
- **Desorganização da cadeia de suprimentos com eventuais aumentos de preços e riscos de desabastecimento devido à redução de oferta e concorrência;**
- **Aumento de Custos Por Risco de inadimplência, refletindo em reivindicações de reajustes anuais cada vez mais elevadas pelos planos de saúde;**
- **Redução do número de empresas fornecedoras capazes de atuar em um cenário de fluxo de caixa imprevisível;**
- **Erosão da relação de confiança entre os agentes da cadeia, gerando conflitos e tornando o relacionamento operadora/ hospital/ fornecedor uma relação adversarial de impacto direto em iniciativas fomentadas pela a ANS, como negociações baseadas em valor e inovação colaborativa;**
- **Aumento dos custos legais por parte de prestadores e fornecedores devido ao aumento da judicialização, que por sua vez, eleva o custo da administração pública;**
- **Para o consumidor a percepção de um Setor Suplementar cada vez mais caro, ineficiente e insustentável no médio e longo prazo;**
- **Potenciais Riscos e Impactos na saúde/qualidade de vida dos pacientes;**

# Fatores Críticos de Risco

## Problema Regulatório

## Compromete a Plena Conformidade Com Obrigações Fiscais

## Para Pacientes = Rastreabilidade

(lote utilizado, serial number, responsável pelo implante, data e local do procedimento, rastreamento reverso para recall ou efeitos adversos)

# Proposta ABIMED: Reequilibrar a Sustentabilidade Econômica do Setor

Etapas 2024/2025:

1. Reuniões Com Hospitais e Outras Entidades do Setor
2. Reuniões AMIL / DASA, Rede D´Or / Sul América, HAPVIDA
3. Avaliação do Impacto Sobre Setor de Dispositivos e Equipamentos Médicos
4. Mediação ANS

# Soft Landing

## Montantes em Aberto

Atualizar Valores Em Aberto Junto a Empresas Fornecedoras:

Último Levantamento ABIMED/Outras Entidades ~R\$ 3 /4 Bi

Proposta: Liquidação em Prazo de 180 a 270 dias

Etapas

- 1** Saldo represado reconhecido e aprovado pelas partes em até 30 dias;liberação do faturamento
- 2** Prazos de pagamento/amortização:
  - represados entre 30 e 90 dias: condição comercial vigente com fast track para faturamento
  - represados acima de 90 dias: entra no período de amortização, sem solicitação de descontos ou rebates. Criar tabela de priorização em função de antiguidade;faturamento imediato em base comercial negociada
- 3** Partes= pagadoras/prestadores/fornecedores

## Proposições

- I) Melhores definições e mecanismos em Resolução Normativa:**
- II) Transparência obrigatória de indicadores financeiros e operacionais**
- III) Regras prudenciais específicas para passivos com prestadores**
- IV) Caracterização explícita de prática abusiva**
- V) Auditoria regulatória ativa (data-driven)**
- VI) Penalidades proporcionais ao dano sistêmico**
- VII) Uso das guias padrão TISS (autorização de procedimentos)**
- VIII) Criação de Canal de Interação/ “Denúncia”**

## Potencias Formas de Reequilíbrio

### Critérios

- 1- Documento Base P/ Faturamento Imediato  
Ajustes/Glosas ou outros aspectos  
Prazo para Faturamento**
  - 2- Prazo de Pagamento**
  - 3- Considerar Escala de Sinistralidade Para Equilíbrio do Setor( Média Histórica 10 anos), mantida por 90 dias**
    - a-até 85%**
    - b-entre 85 e 90%**
    - c-Acima de 90%**
  - 4- Foro Mediador**
- Obs.: Em caso de retenção de fatumento exceder o prazo definido: Operadoras/pagadoras - Reconhecimento na PEONA e PESL**

### Ação

- Carta de Sala  
Alinhados e solucionados em até 30 dias  
Conforme Legislação**
- condições comerciais negociadas caso a caso**
- Critério Mantido/Prazos Comerciais Mantidos Conforme Negociação Caso a Caso  
Critério Mantido/ Renegociação de condições comerciais vigentes Caso a Caso  
Critério Mantido e Aplica-se temporariamente modelo de soft landing**
- ANS e Entidades de Classe**

## CONTATO / CONTACT

Fernando Silveira Fo. | [fernando.silveira@abimed.org.br](mailto:fernando.silveira@abimed.org.br)

+55 11 5092-2568 | [abimed@abimed.org.br](mailto:abimed@abimed.org.br)

**Associação Brasileira da Indústria de Tecnologia para Saúde**  
[www.abimed.org.br](http://www.abimed.org.br)

Avenida Ibirapuera, 2315 - 14º andar - Conjunto 143 - Platinum Tower Ibirapuera  
Indianópolis / São Paulo - SP.



@abimed.br



@abimed8617



/abimed

**Obrigado!**