

São Paulo, 23 de Junho de 2015

A Associação Brasileira de Importadores e Distribuidores de Implantes – ABRAIDI, fundada em 1992, representa 250 associados fornecedores de materiais e equipamentos médico-hospitalares, atuantes nas principais especialidades médicas. Desde sua fundação a entidade vem interagindo com os diversos elos da cadeia de saúde para entender as necessidades do setor e orientar seus associados.

Acompanhamos e parabenizamos a atuação desta Comissão Parlamentar de Inquérito e vimos, em sequência da reunião realizada em 09/06/2015, apresentar um esclarecimento complementar que o adiantado da hora não permitiu fosse apresentado naquela ocasião.

Rede de Distribuição de Dispositivos Médicos

Na reunião em questão e em outros momentos ao longo dos trabalhos desta Comissão, vimos surgirem questionamentos sobre o que foram apontados como barreiras para que os serviços de saúde adquirissem produtos de empresas localizadas em outras praças.

Por exemplo, um hospital de Salvador adquirir um produto de um distribuidor localizado em São Paulo.

Importante entender as situações em que tal aquisição não é viável e passaremos a esclarecer *in abstracto* as suas possíveis causas

Dada a extensão territorial, dificuldades logísticas, complexidade tributária, diferenças socioeconômicas, e outras peculiaridades, as empresas em geral necessitam adaptar suas operações e redes de distribuição para conseguir atingir abrangência nacional.

Tipicamente os canais de distribuição em quaisquer segmentos podem ser agrupados em:



ABRAIDI

Associação Brasileira de
Importadores e Distribuidores
de Implantes

- Venda Direta: presencial (vendedores funcionários) ou não presencial (Internet ou Telefone);
- Venda Indireta: Representantes Comerciais;
- Revenda: Distribuidores, Franquias, Atacadistas, Varejistas, Marketing Multinível ou de Rede.

Na comercialização de dispositivos médicos ainda se faz necessário considerar as significativas diferenças regionais relacionadas a:

- Epidemiologia;
- Organização dos Sistemas Públicos e Privado de Saúde;
- Estágio de desenvolvimento dos Serviços de Saúde;
- Capacitação dos profissionais e da mão de obra local;

Tais fatores, somados à necessidade de prestação de serviços de assistência técnica e suporte ao uso dos produtos (entre outros, a manutenção, calibração, treinamento, armazenagem e logística controladas para assegurar a integridade do produto e a segurança do usuário) resulta na necessidade de presença local da distribuição dos dispositivos médicos.

Para um atendimento de qualidade e cobertura geográfica capaz de atender a um maior número de hospitais em todo o território nacional, com flexibilidade de estoque e rapidez de entrega, esta presença local deve ser significativamente pulverizada.

Este fato faz com que a disponibilização dos dispositivos médicos no Brasil, especialmente em seus territórios mais desafiadores, só se viabilize com uma combinação entre vendas diretas e indiretas através de distribuidores estruturados que atendam às necessidades locais e gerenciem os riscos comerciais e financeiros para oferecer cobertura adequada em um território continental altamente diverso.

De maneira bastante simplista, podemos comparar esta rede com as redes de concessionárias de automóveis.

Rua General Jardim, 770 - 1º Andar - Cj. 1A
Higienópolis - CEP 01223-010 - São Paulo - SP - Brasil
Tel.: (55 11) 3256-1321 - Fax: (55 11) 3151-4095
www.abraidi.com.br - abraidi@abraidi.com.br

Membro da:



Aliança Brasileira da
Indústria Inovadora
em Saúde



ABRAIDI

Associação Brasileira de
Importadores e Distribuidores
de Implantes

Por outro lado, é fundamental observar que não há, como em outras atividades econômicas, uma solução única ou configuração padrão das redes de distribuição de dispositivos médicos. Cada importador/fabricante desenha a sua rede da forma mais adequada para que seus produtos cheguem na sua forma genuína e a tempo para seu uso eficaz e seguro aos pacientes.

É possível observar que uma mesma empresa a depender de suas estratégias de negócio, possa desenhar sua rede distribuidora de forma distinta para um mesmo produto. É natural também que estas redes sejam dinâmicas e adaptadas ao longo do tempo para servir às regiões do País, mas sempre com a responsabilidade de garantir o uso eficaz e seguro de seus produtos, como dito anteriormente.

Há de se entender que estas redes são formadas por empresas independentes que se vinculam através de livre negociação e sob condicionantes abaixo listadas. Esta negociação resulta não apenas no interesse e condições de distribuição, mas também determinarão o número de distribuidores em dada circunscrição geográfica.

a) Poder de representação do distribuidor e interesse pelo originador do produto quanto à diferença positiva que este possa fazer para o mercado;

b) Atratividade do produto (lucratividade esperada, mercado potencial, concorrência de outros produtos, saturação do mercado, curva de adesão pelos profissionais de saúde, etc);

c) Investimento inicial (treinamento de equipe de vendas, estabelecimento de equipe de serviços, treinamentos de usuários do produto, infraestrutura, atendimento a requisitos regulatórios, estoques mínimos de dispositivos, peças e ferramental, divulgação do produto, etc);

d) Riscos inerentes ao produto (riscos legais, financeiros, comerciais, regulatórios);



ABRAIDI

Associação Brasileira de
Importadores e Distribuidores
de Implantes

Ambas as partes, distribuidor e fornecedor, buscam condições atrativas, justas e adequadas para a sustentabilidade da operação na localidade definida. O sistema de saúde daquela localidade através da disponibilidade de mais opções de produtos, passa a contar com uma competição sadia e fornecedores confiáveis do produto para uma indicação terapêutica.

Chegamos então ao ponto específico do questionamento levantado nesta Comissão, a exclusividade territorial.

A exclusividade territorial do distribuidor não impede a concorrência entre marcas e é prevista e utilizada de maneira eficaz como atrativo e segurança para os que desenvolvem operações locais de produtos e serviços nacionais em diversos ramos da atividade econômica, e por isso é instrumentalizada e protegida em nossa legislação (Lei de Representação Comercial, Lei de Franchising, Código Civil, Lei das Concessionárias de Automóveis) e amplamente sustentada por nossa jurisprudência e tradição empresarial.

É a garantia daquele que investe tempo, dinheiro e recursos, que assume os riscos inerentes a atividade empreendedora, para desempenhar uma atividade necessária e que por definição transitória já que o distribuidor não é o originador do produto e não tem foco na sua originação ou desenvolvimento.

É a garantia que o originador do produto em muitos casos acaba aceitando/ofertando por um prazo para viabilizar a presença local de seu produto e os serviços que são necessários para os seus clientes, no caso, o sistema de saúde.

Em resumo, a indústria de tecnologia médica se utiliza de distribuidores com exclusividade territorial, por se tratar:

a) De direito legítimo e legal que não impede a concorrência entre marcas;

b) De incentivo a investimentos em infraestrutura local/regional necessária ao bom atendimento dos clientes a longo-prazo, em especial em segmentos onde a demanda de logística, assistência técnica e treinamentos são ainda mais relevantes;

Rua General Jardim, 770 - 1º Andar - Cj. 1A
Higienópolis - CEP 01223-010 - São Paulo - SP - Brasil
Tel.: (55 11) 3256-1321 - Fax: (55 11) 3151-4095
www.abraidi.com.br - abraidi@abraidi.com.br

Membro da:



Aliança Brasileira da
Indústria Inovadora
em Saúde



ABRAIDI

Associação Brasileira de
Importadores e Distribuidores
de Implantes

c) De incentivo à expansão de atendimento e cobertura a clientes menores localizados em regiões de acesso precário;

d) De assegurar co-responsabilidade local e regional para com o controle de qualidade, segurança e rastreabilidade dos produtos, assim como de serviços e manutenção, apoio logístico, assistência técnica e treinamentos;

e) De garantir que o produto chegue ao seu uso final nas condições de comercialização devidamente aprovadas pela Vigilância Sanitária.

Do ponto de vista da ABRAIDI, o atendimento eficiente de um território complexo, desafiador e continental como o Brasil não pode prescindir destas ferramentas.

Nos colocamos à disposição para continuar contribuindo com esta Comissão e com Vossas Excelências em suas atividades parlamentares.