



Carlos Goulart

Presidente-executivo da ABIMED – Associação Brasileira da Indústria de Alta Tecnologia de Produtos para Saúde.

Dispositivos médicos implantáveis: separando o joio do trigo

Existe, hoje, uma grande preocupação na área da Saúde com os altos custos e discrepâncias regionais de preços relativos aos dispositivos médicos implantáveis. Preocupação importante e justificada, uma vez que o tema tem ganho visibilidade principalmente em função das distorções que estão ocorrendo nas práticas de comercialização.

Qualquer abordagem do assunto e busca por caminhos que visem prevenir e sanar desvios de conduta devem levar em conta a complexidade do mercado e sua extensa cadeia de fornecimento, onde os serviços necessários para garantir eficácia e segurança dos produtos desempenham papel fundamental.

É o caso de treinamentos dos profissionais que os implantam, do fornecimento consignado de produtos e instrumentais indispensáveis para a cirurgia, entre outros fatores que também entram na composição final de preços.

Como tem sido amplamente divulgado pela imprensa, existem motivações escusas - como pagamentos de percentuais a médicos, judicializações indevidas, indicações desnecessárias, entre outros desvios - que contribuem para as enormes discrepâncias regionais de preços. Estas condutas devem ser tratadas à luz da legislação em vigor e devidamente criminalizadas.

Mas é importante, ao longo desse processo, que saibamos separar o joio do trigo. Existem discrepâncias regionais que são justificáveis e estão relacionadas ao volume de cirurgias realizadas, porte dos hospitais, custos com frete e armazenamento, para citar apenas alguns exemplos de situações que impactam o preço dos produtos.

Da mesma forma, existem fatores conjunturais do país, como a ineficiência em infraestrutura, impostos em cascata e a demora para liberação de produtos na alfândega, que podem

tornar o produto no Brasil mais caro do que em outros países.

Para que as questões que envolvem o mercado de produtos implantáveis sejam endereçadas de maneira efetiva é necessário que a discussão seja alicerçada em dois pilares fundamentais: ética e transparência. Quando defendemos a importância da Ética estamos nos referindo à necessidade de todos os elos da cadeia adotarem códigos de conduta e programas de compliance que mitiguem as possibilidades de desvios, contribuam para sua prevenção e promovam a devida e exemplar punição quando confirmados.

Quando falamos de transparência, estamos remetendo à necessidade de se conhecer a fundo as complexidades desta cadeia de fornecimento, condição *sine qua non* para que sejam adotados mecanismos efetivos de prevenção e controle de distorções.

Um estudo envolvendo seis países (Inglaterra, Japão, França, Alemanha, Estados Unidos e Canadá) realizado

pela ABIMED e entregue ao Grupo de Trabalho Interinstitucional (GTI) - criado pelo Ministério da Saúde em resposta às denúncias envolvendo a comercialização desses dispositivos no país – mostrou que eles não adotam o tabelamento de preços como regra, tal como ocorre com medicamentos no Brasil. Esta prática, aventada nas recentes discussões sobre o tema, não faz bem ao mercado e tampouco evita desvios de conduta.

O levantamento mostrou que um modelo adotado por estes países na aquisição e reembolso de procedimentos médicos de alto custo é a metodologia conhecida pela sigla em inglês DRG - Sistema de Grupo de Diagnósticos Relacionados.

Corrigir as distorções existentes no mercado de produtos médicos implantáveis é urgente e imprescindível, mas para que sejam alcançados os resultados necessários é preciso adotar mecanismos éticos e de transparência e ter um entendimento correto das especificidades desta cadeia. ■