



Relatório do setor
de distribuição de
medicamentos no mercado
institucional brasileiro

Janeiro, 2025

Carta ao leitor

Prezados,

No Brasil e no mundo, o setor de saúde está em rápida transformação, em um contexto desafiador para impulsionar a inovação, atender aos pacientes e moldar o futuro da indústria. Cada vez mais complexos, os desafios devem ser endereçados em ecossistema, no qual cada ator da cadeia deve agir em sinergia, contribuindo com suas expertises.

Neste cenário, encomendado pela Associação Brasileira de Distribuidores de Medicamentos Especializados, Excepcionais e Hospitalares (ABRADIMEX) e inspirado no relatório da Deloitte Portugal “Caracterização e avaliação do impacto da distribuição farmacêutica em Portugal”, estamos lançando o “Relatório do setor de distribuição de medicamentos no mercado institucional brasileiro”. O levantamento tem como objetivo trazer luz aos desafios, impactos e futuro do setor – responsável pela distribuição de medicamentos a hospitais, clínicas, órgão públicos e laboratórios de exames diagnósticos.

Durante a produção do relatório, a Deloitte trabalhou em colaboração com a ABRADIMEX para, a partir de dados fornecidos pelos associados, criar análises agrupadas que elucidam aspectos de comportamentos, perspectivas e tendências sobre eficiências operacional, financeira e social do setor. As análises trazem informações e insumos para futuras discussões com os principais agentes do mercado de saúde, global ou nacional.

É importante ressaltar que a qualidade ou a integridade das informações fornecidas pelos associados são de responsabilidade dos mesmos, não coube a Deloitte auditar em suas operações. A ABRADIMEX é responsável pela tomada de decisões com base nas informações deste material e possível implementação de quaisquer ações resultantes do relatório.

Boa leitura!



Fatima Pinho

Sócia de Life Sciences & Health Care
da Deloitte Brasil

Sobre esta publicação:

Este relatório foi encomendado pela ABRADIMEX. As opiniões aqui expressas foram criadas de forma independente e são baseadas em análise de dados dos associados, pesquisas secundária e expertise dos consultores da Deloitte sobre o sistema de saúde.

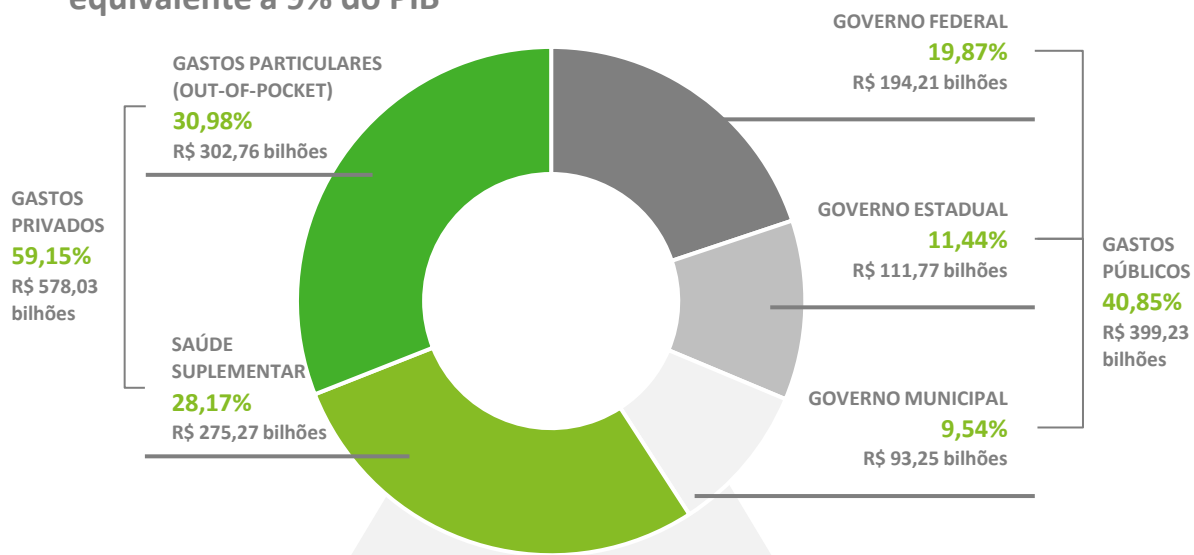
O mercado da saúde

Perspectiva do mercado nacional farmacêutico

Panorama econômico do mercado de saúde

Os gastos com saúde no Brasil, abertos entre público e privado, revelam oportunidades de equidade: 75% da população brasileira, dependente do Sistema Único de Saúde (SUS), representa cerca de 41% dos gastos – proporção que se mantém semelhante na última década.

Em 2023, R\$ 977,26 bilhões foram gastos com saúde no Brasil, equivalente a 9% do PIB¹



Impacto gerado pelo mercado farmacêutico²

Segundo dados do IBGE, os gastos com medicamentos possuem alta representatividade, tanto na perspectiva do setor público quanto na do privado:

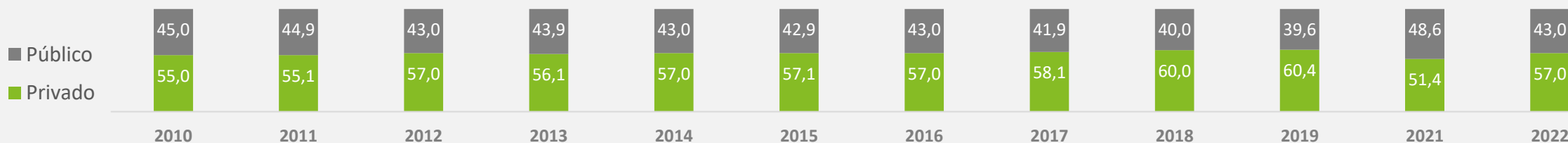


Os gastos das famílias com medicamentos correspondem a **30% das despesas totais com saúde** nos lares brasileiros



Os gastos do governo com medicamentos para distribuição gratuita representam **3,3% das despesas totais**

Histórico de participação de gastos com saúde no Brasil (%)³



Fonte: 1. Observatório ANAHP (2024); 2. Relatório Mais SUS em Evidência – Gestão e Financiamento do Sistema de Saúde Brasileiro (2020); 3. IQVIA – Avaliação do Mercado Institucional & Oportunidades para a ABRADIMEX 2024

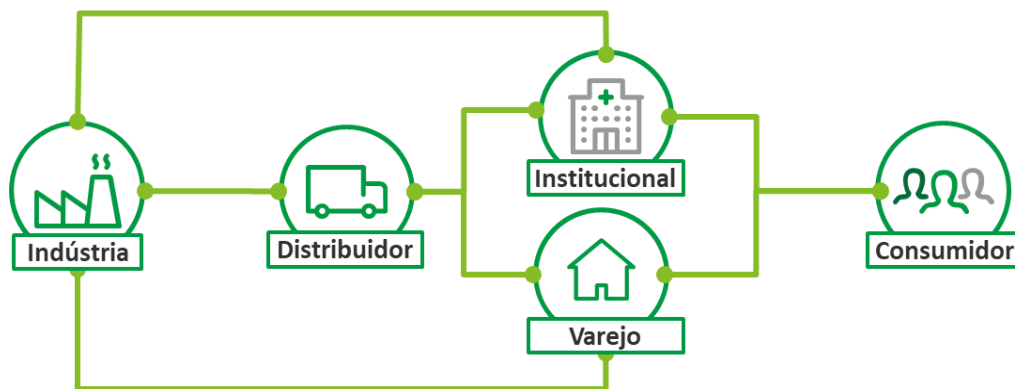
Visão geral do mercado farmacêutico

O mercado farmacêutico nacional engloba o setores de produção, comercialização e distribuição de farmoquímicos, medicamentos e preparações farmacêuticas.

Existem duas formas para que um medicamento chegue ao consumidor final, tanto pelo varejo (retail) quanto para o setor institucional (non retail – que inclui hospitais privados, instituições públicas, clínicas, operadoras de saúde e serviços de entrega especializados): a direta, com a venda diretamente para aos compradores, ou por meio de distribuidores, chamada de venda indireta.

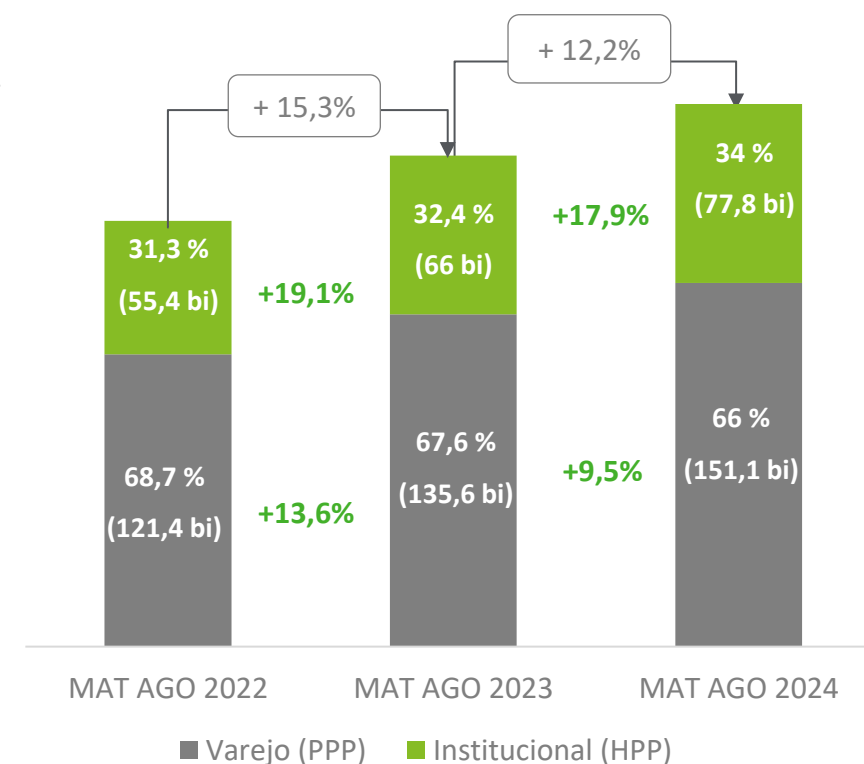
Desde 2022, o mercado farmacêutico cresce de forma consistente e, em março de 2024, alcançou um valor de R\$ 229 bilhões. As projeções indicam que essa tendência de crescimento deve continuar nos próximos anos.

Dentro do segmento, o varejo concentra a maior fatia do mercado, com share de 66% (R\$ 151,1 bilhões¹ em 2024). Já o institucional representa 34% do mercado, o equivalente a R\$ 77,8 bilhões² em 2024.



Valores do mercado farmacêutico

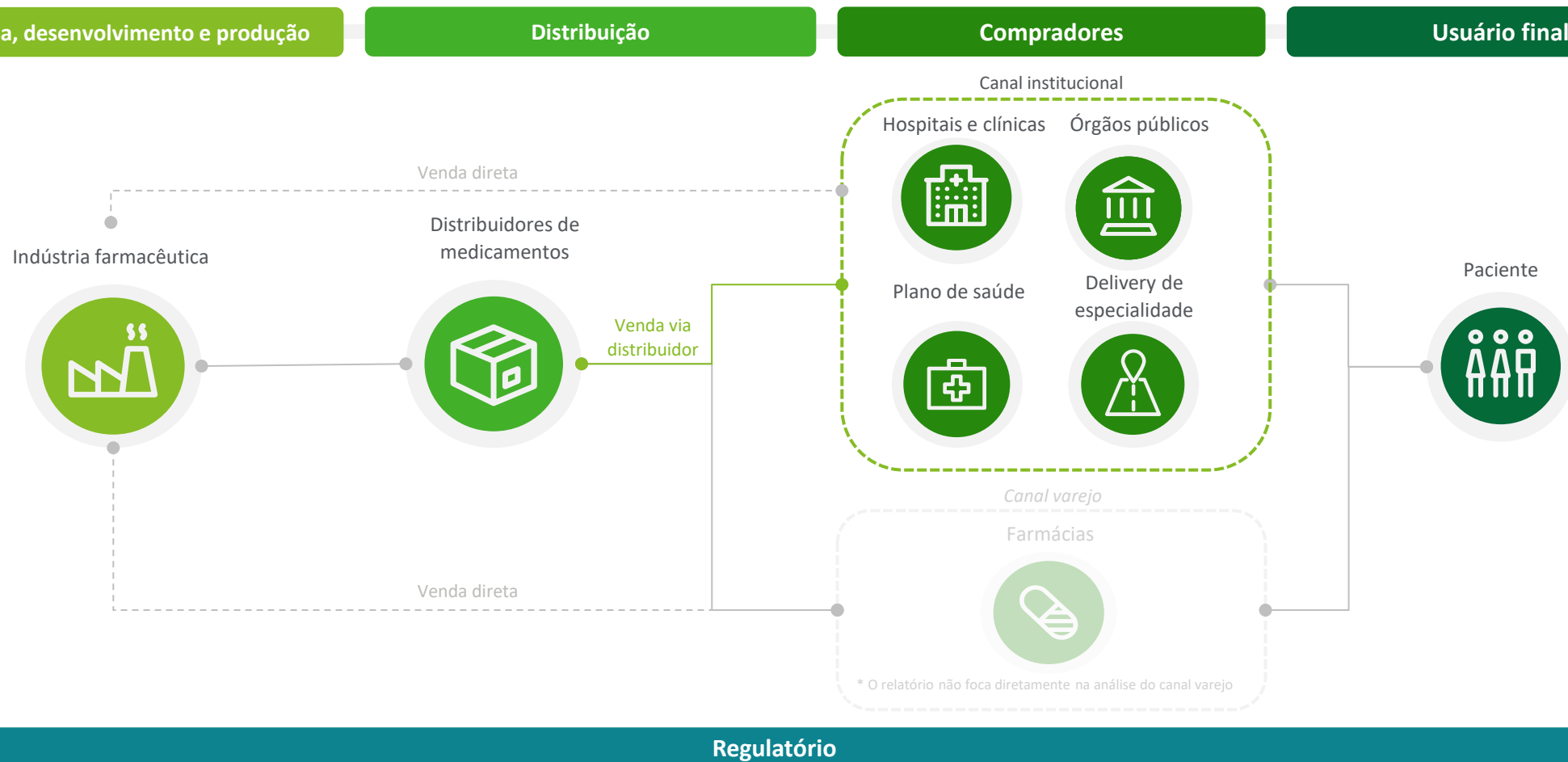
[2022-2024; %; R\$ bilhões]



Fonte: IQVIA – Avaliação do Mercado Institucional & Oportunidades para a ABRADIMEX 2024 | 1. Preço PPP: Pharmacy Purchase Price, 2. Preço HPP: Hospital Purchase Price | MAT – período móvel dos últimos 12 meses.

Mapa de interface do mercado

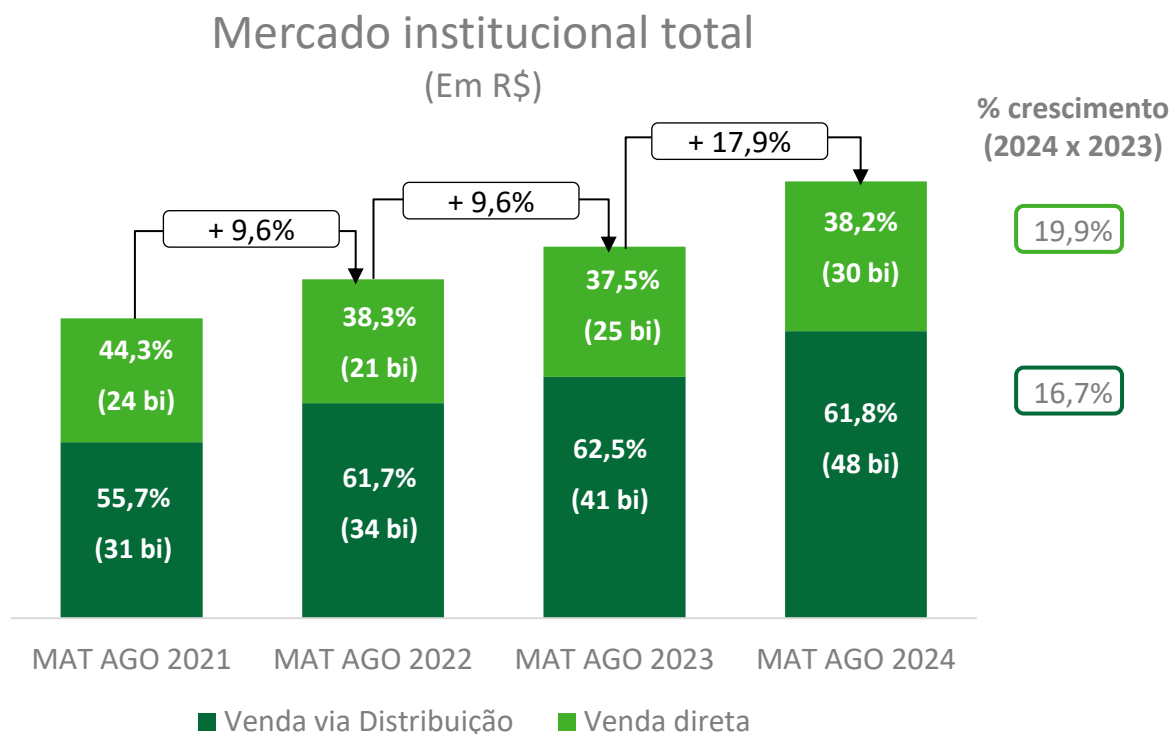
Para compreender o impacto gerado pelo setor de distribuição de medicamentos, é necessário visualizar seus principais agentes e a dinâmica de suas relações, sendo o principal objeto de estudo desse relatório a atuação de distribuidores via canal institucional.



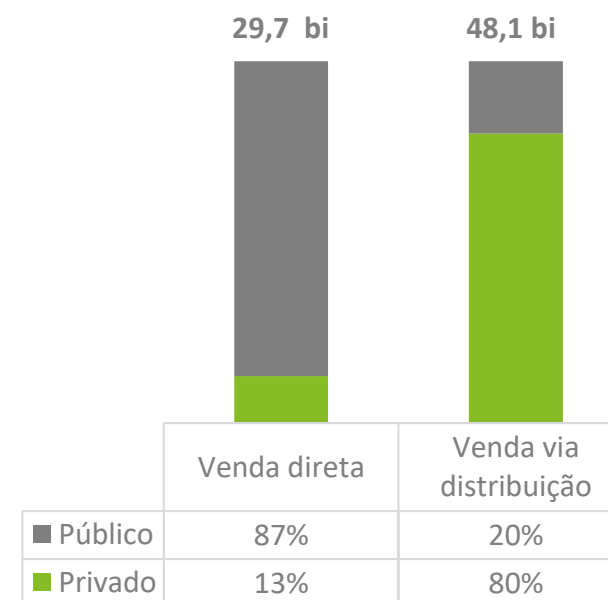
Tamanho do mercado institucional

A venda dos produtos farmacêuticos ocorre de forma direta, com a entrega do produto pela indústria sem intermediação, ou por venda indireta, com o desempenho da distribuidora, que é responsável pelo repasse do produto para o cliente.

- Nos anos de **2023/2024**, a venda institucional apresentou sua maior taxa de crescimento – com um aumento de **17,9%** –, equilibrada pelo crescimento da distribuição da via direta (19,9%) e da via por distribuidor (16,7%).
- A venda por distribuição é responsável pela movimentação de R\$ 48 bilhões, com share de 80% para o setor privado e 20% para o setor público.

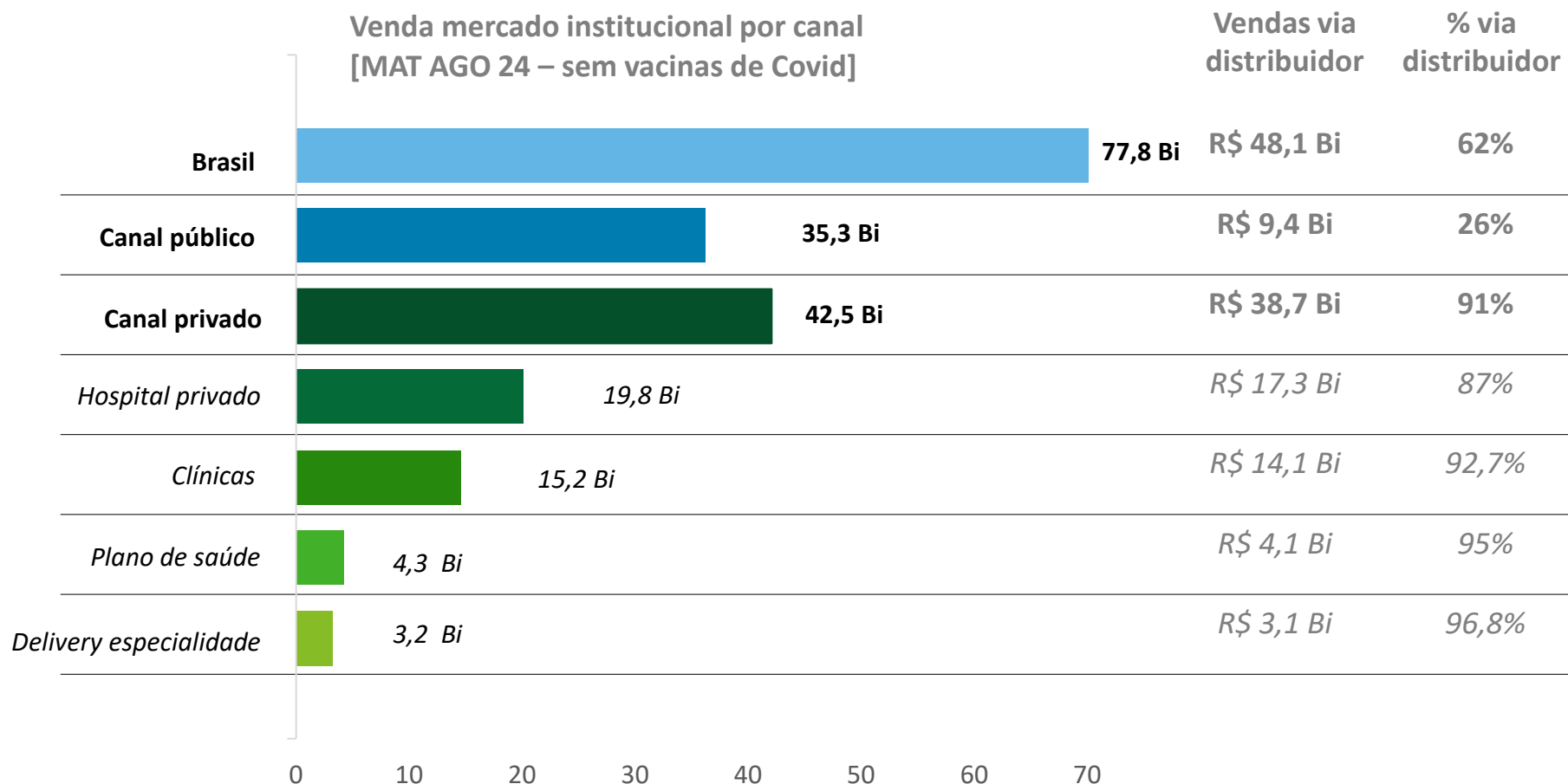


Distribuição de vendas institucionais 2024



Mercado institucional aberto por canal

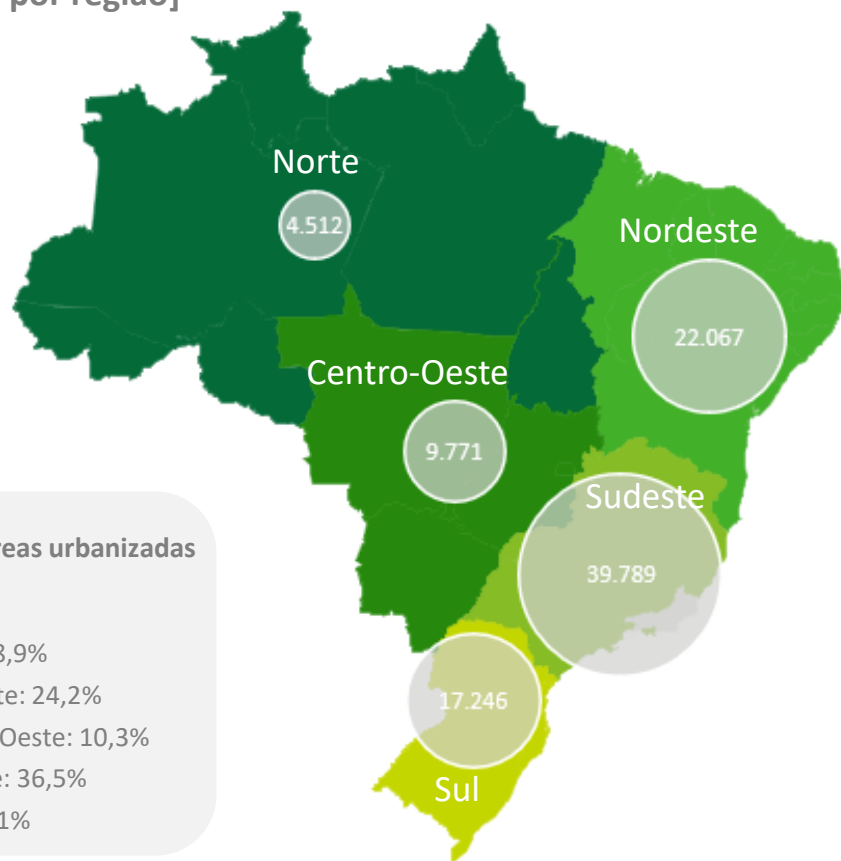
O mercado institucional atualmente se concentra no canal privado, do qual 90% das vendas são realizadas via distribuidores, demonstrando a importância desses agentes na manutenção do mercado de saúde na qualidade e eficiência hoje conhecidas.



Mercado institucional por região

Atualmente, existem aproximadamente 93 mil estabelecimentos de saúde – entre hospitais e clínicas – distribuídos por todo o território brasileiro, constituindo os compradores do mercado institucional de saúde.

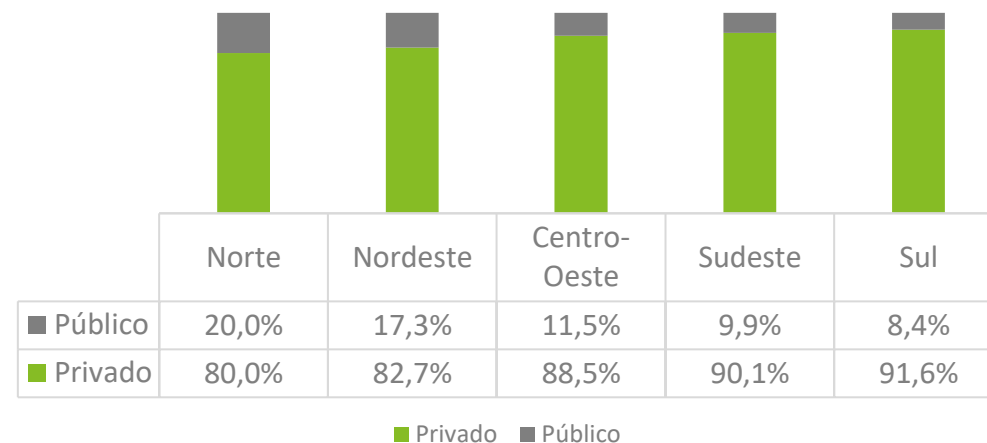
Quantidade de hospitais e clínicas, públicas ou privadas, no Brasil
[Maio/2024; por região]¹



Distribuição áreas urbanizadas [2019]²

Região Norte: 8,9%
Região Nordeste: 24,2%
Região Centro-Oeste: 10,3%
Região Sudeste: 36,5%
Região Sul: 20,1%

Representatividade de hospitais e clínicas
[Maio/2024; por segmento e região]¹



Em média, 88% dos estabelecimentos de saúde no Brasil são representados por entidades privadas.

As regiões com menores níveis de urbanização apresentam maiores desafios logísticos e de acesso à saúde para a população residente, além de requerer respostas mais ágeis a eventos adversos como desastres naturais.

Fonte: 1. CNES – [DATASUS Tabnet](#); 2. IBGE – Áreas Urbanizadas [ibge.gov.br](#) | Nota: Hospitais: HOSPITAL GERAL, HOSPITAL ESPECIALIZADO e HOSPITAL/DIA – ISOLADO; Clínicas: POLICLINICA e CLINICA/CENTRO DE ESPECIALIDADE.

Classificação de medicamentos segundo a Anvisa

Tipos de medicamento: referência, similar, genérico, biológico e biossimilar

Medicamentos



Referência

Produtos inovadores registrados na Anvisa e comercializados no País, com eficácia, segurança e qualidade comprovadas cientificamente junto à Anvisa.



Genéricos

Produtos que apresentam o mesmo princípio ativo, na mesma dosagem e forma farmacêutica, são administrados pela mesma via, com a mesma posologia e para a mesma indicação terapêutica do medicamento de referência. Demonstram segurança e eficácia e podem substituir o medicamento de referência.



Similares

Produtos que contêm os mesmos princípios ativos, concentração, forma farmacêutica, via de administração, posologia e indicação terapêutica que o medicamento registrado na Anvisa. Podem diferir em tamanho, forma, prazo de validade, embalagem, rotulagem, excipientes e veículos.



Biológicos

Produtos gerados a partir de moléculas complexas de alto peso molecular obtidas a partir de fluidos biológicos, tecidos de origem animal ou procedimentos biotecnológicos por meio de manipulação ou inserção de outro material genético via tecnologia do DNA recombinante, ou alteração genética mediada por irradiação, produtos químicos ou seleção forçada.



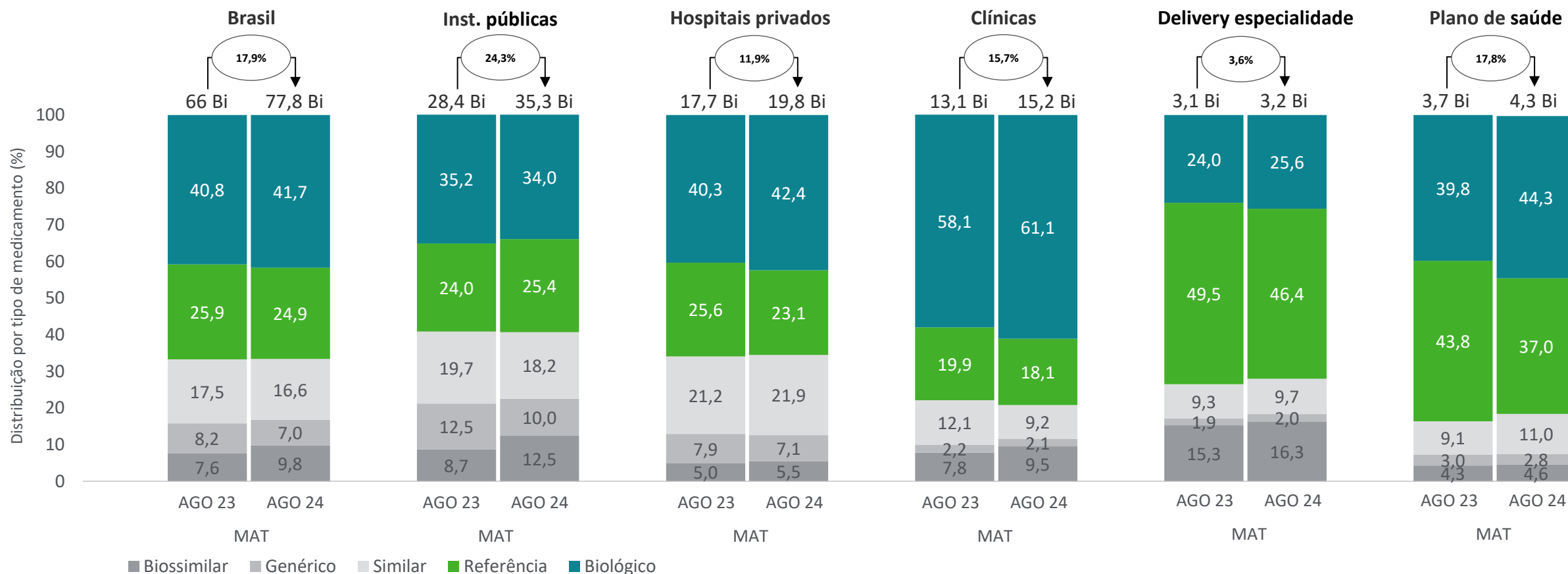
Biossimilares

Produtos biológicos registrados pela via de desenvolvimento por comparação com um produto biológico de referência. Ao contrário dos medicamentos sintéticos, onde o genérico pode substituir diretamente o medicamento de referência, o biossimilar pode não ser intercambiável com o produto de referência. Dessa forma, a troca do medicamento deve ocorrer avaliando cada caso.

Participação dos tipos de medicamento por canal

Os produtos biológicos e biossimilares ganham importância e aumentam sua participação no mercado institucional.

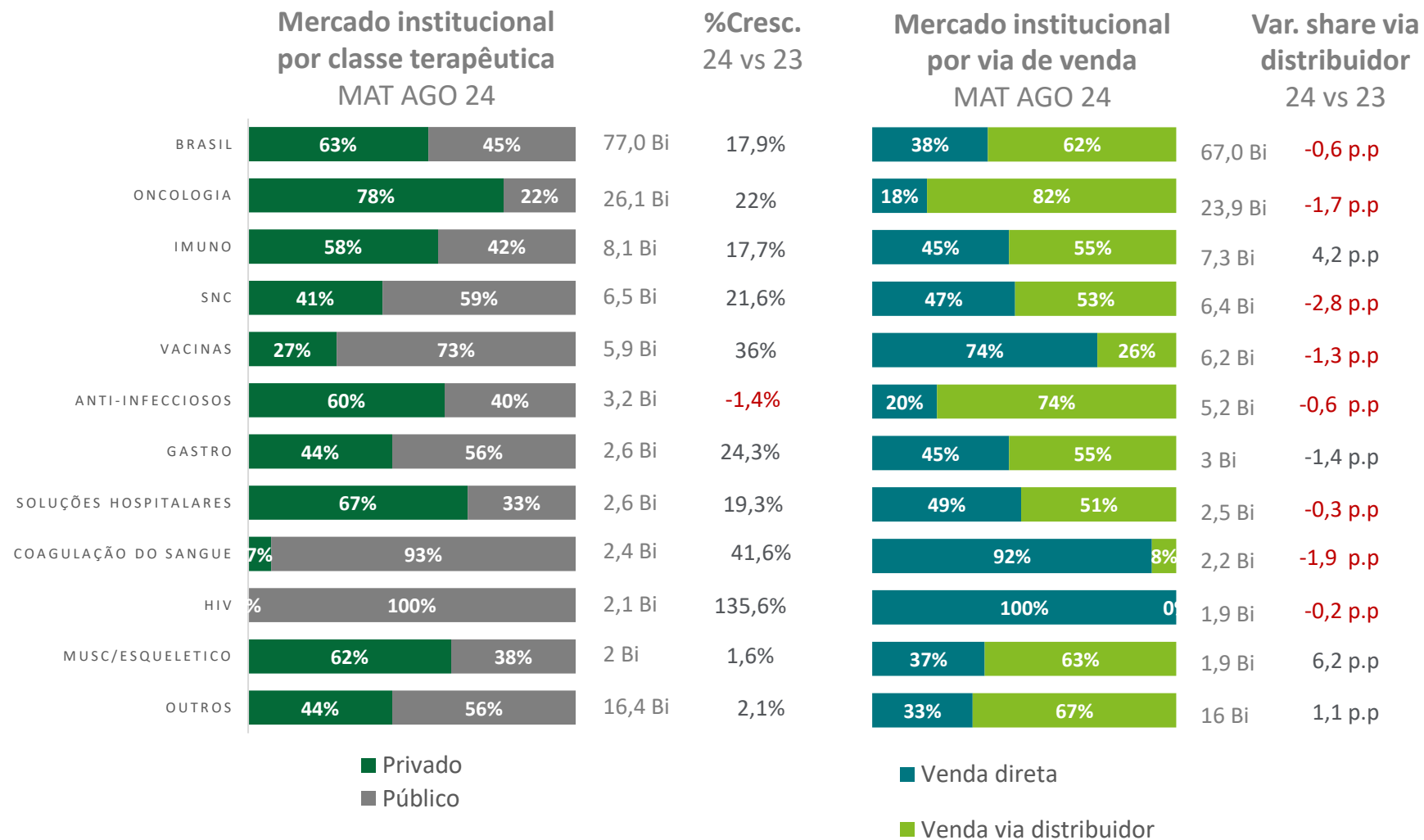
Aumento de share importante para produtos biológicos nos diferentes agentes do mercado privado. Contudo, para os biossimilares, há o aumento em instituições públicas, seguido de clínicas, planos de saúde e hospitais privados.



Mercado institucional por área terapêutica e canal de venda

A venda via distribuidor é dominante ou ganha participação de mercado nas principais classes terapêuticas do mercado institucional.

- A **oncologia lidera** o faturamento do mercado, representando 35,67%, com as **distribuidoras sendo os principais responsáveis pelo seu fornecimento.**
- A **distribuição** também domina as áreas terapêuticas de anti-infecciosos/fúngicos e hormônios. E apresenta, de 2023 para 2024, **ganho de market share para terapias de imunologia**, sistema nervoso central (SNC), vacinas, soluções hospitalares e outros.

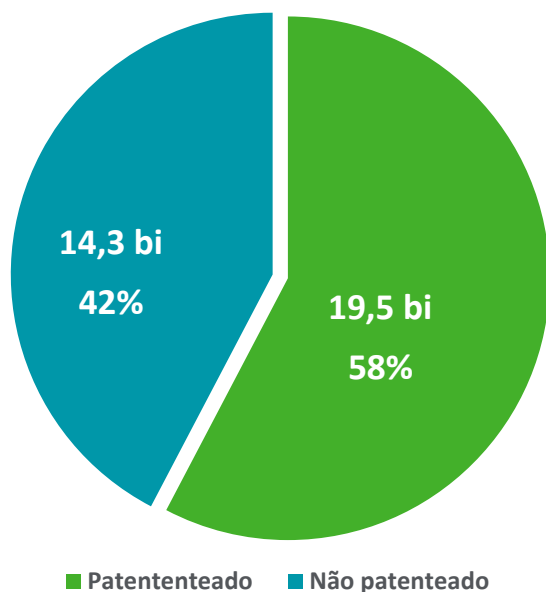


Perspectiva para os medicamentos biológicos e biossimilares

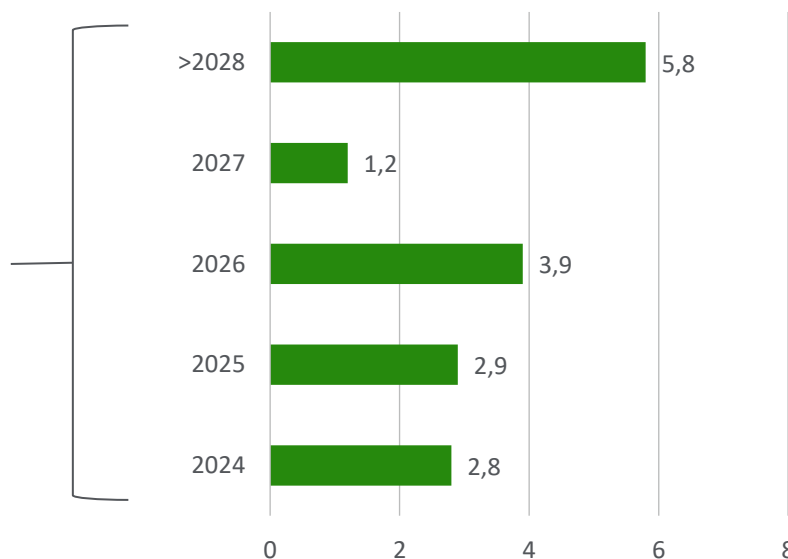
Medicamentos biológicos apresentam perda de exclusividade nos próximos anos, abrindo espaço para o mercado de biossimilares.

- Segundo estudo, no Brasil, o mercado de biológicos gerou cerca de R\$33,8 bilhões em 2022, com perspectivas para que R\$ 10,8 bilhões desse total de vendas apresentem perda de exclusividade de 2024 até 2027, influenciando na expectativa de receita para biossimilares equivalente a R\$ 4,3 bilhões em 2027.
- Em 2024, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) aprovou a Resolução RDC 875 que dispõe sobre o registro de biossimilares por meio da via de desenvolvimento por comparabilidade, marcando uma simplificação no processo de desenvolvimento desses produtos a partir da flexibilização segura de requisitos, corroborando com a estratégia de promover acessibilidade a produtos biológicos no País.

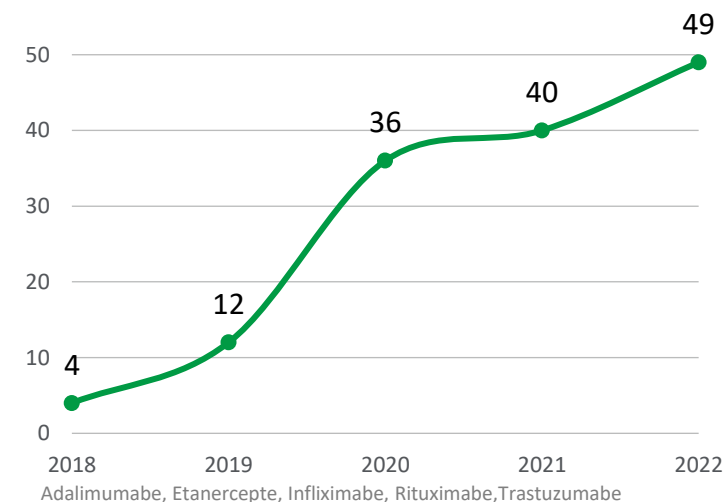
Mercado de biológicos no Brasil 2022



Receita sob patente por data estimada de perda (em bilhões de reais)






% share de biossimilares






Pipeline de medicamentos

O crescimento no desenvolvimento de medicamentos para oncologia e imunologia alinha-se com as tendências globais de aumento na incidência dessas questões de saúde.

Panorama das doenças oncológicas

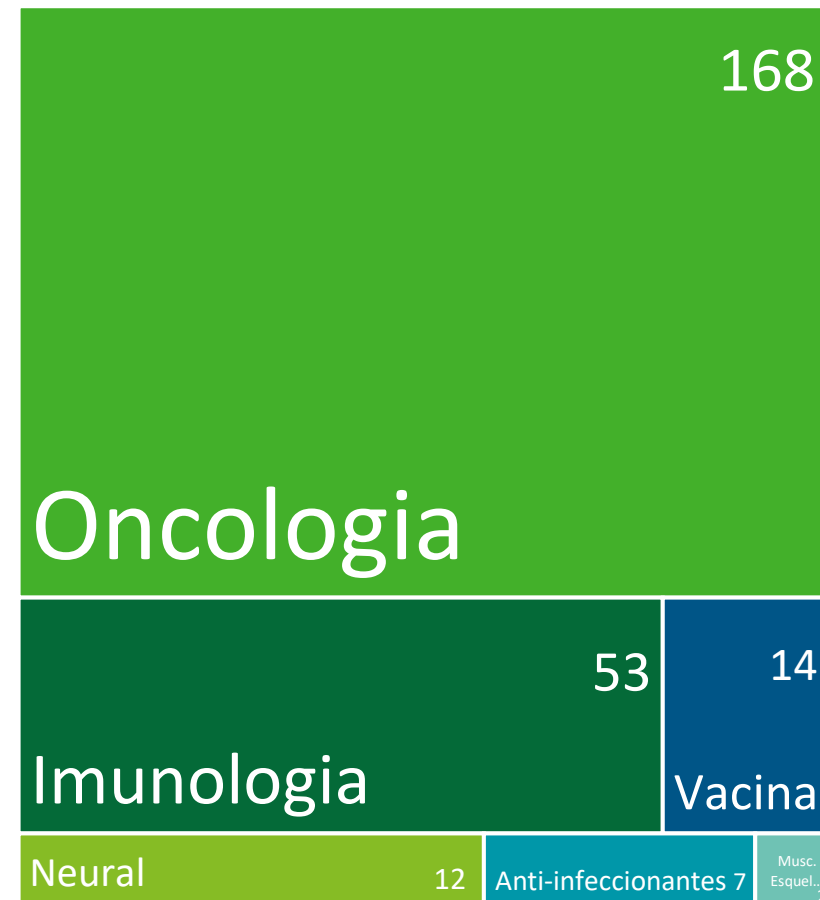
-  No **Brasil, a previsão para o triênio 2023-2025 é de 704 mil novos casos**, excluindo o câncer de pele não melanoma, que totaliza 483 mil casos.¹
-  **Top 5** tumores mais incidentes no Brasil: **melanoma, câncer de mama, câncer de próstata, câncer de cólon e reto e câncer de pulmão.**¹
-  O Instituto Nacional de Câncer (INCA) estima que o câncer de **mama afete 73 mil brasileiras, com 66,54 casos a cada 100.000 mulheres ao ano.**¹

Panorama das doenças autoimunes

-  As **estimativas globais** de 2016 indicavam que as doenças autoimunes estão em ascensão, com um **crescimento anual de 19,1% na incidência** e 12,5% na prevalência.^{4,5}
-  **Top 3** doenças autoimunes mais prevalente no Brasil: **psoríase, lúpus eritematoso e artrite reumatóide.**^{2,3,4}
-  A Sociedade Brasileira de Reumatologia estima que o **lúpus afete cerca de 65 mil brasileiros, com 8,7 casos a cada 100.000 pessoas ao ano**, com base em resultados do Nordeste.^{2,4}

Fonte: 1. INCA – Estimativa; 2023 Incidência de Câncer no Brasil; 2. CONITEC; 3. Ministério da Educação; 4. Ministério da Saúde; 5. Miller (2023) The increasing prevalence of autoimmunity and autoimmune diseases: an urgent call to action for improved understanding, diagnosis, treatment, and prevention.

Pipeline do mercado farmacêutico*

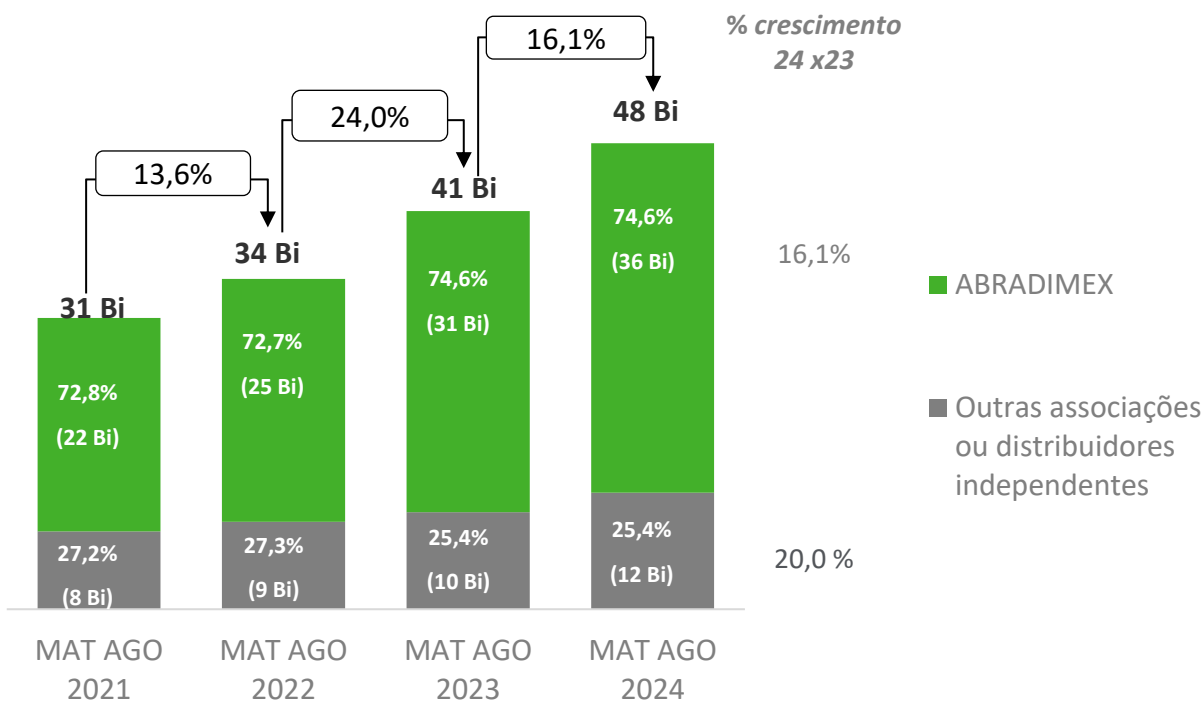


*Informação de pipeline fase III, IV e registro retirada de 10 farmacêuticas. Doenças raras podem estar contidas nas diferentes áreas terapêuticas acima.

Distribuidores de medicamentos no mercado institucional

Entre os distribuidores do mercado institucional, associados da ABRADIMEX têm alta representatividade do setor, sendo possível explorar suas características operacionais, financeiras e de capital humano para retratar o setor de distribuição.

Representatividade dos associados da ABRADIMEX no mercado institucional via distribuidor



- Desde 2021, há o aumento significativo de vendas via distribuidor no mercado institucional brasileiro.
- Associados da ABRADIMEX (Associação Brasileira de Distribuidores de Medicamentos Especializados, Excepcionais e Hospitalares) apresentaram uma representatividade maior que 70% durante o período de 2021 – 2024.

Nosso relatório

A Deloitte, organização com o portfólio de serviços profissionais mais diversificado do mundo, tem como objetivo, por meio de relatórios e estudos produzidos, oferecer informações e dados qualificados para discussões com os principais agentes do mercado global ou nacional.

Para este relatório, que tem como foco o setor de distribuição do mercado institucional, a Deloitte analisou dados amostrais agregados compartilhados pelos 15 associados da ABRADIMEX – que correspondem a cerca de 75% do mercado em valor – entre os dias 8 de julho e 14 de agosto de 2024.

Em seguida, a Deloitte compôs visões de eficiência operacional, financeira e de capital humano, capazes de indicar comportamentos, perspectivas e tendências desse setor tão importante para o ecossistema de saúde brasileira.

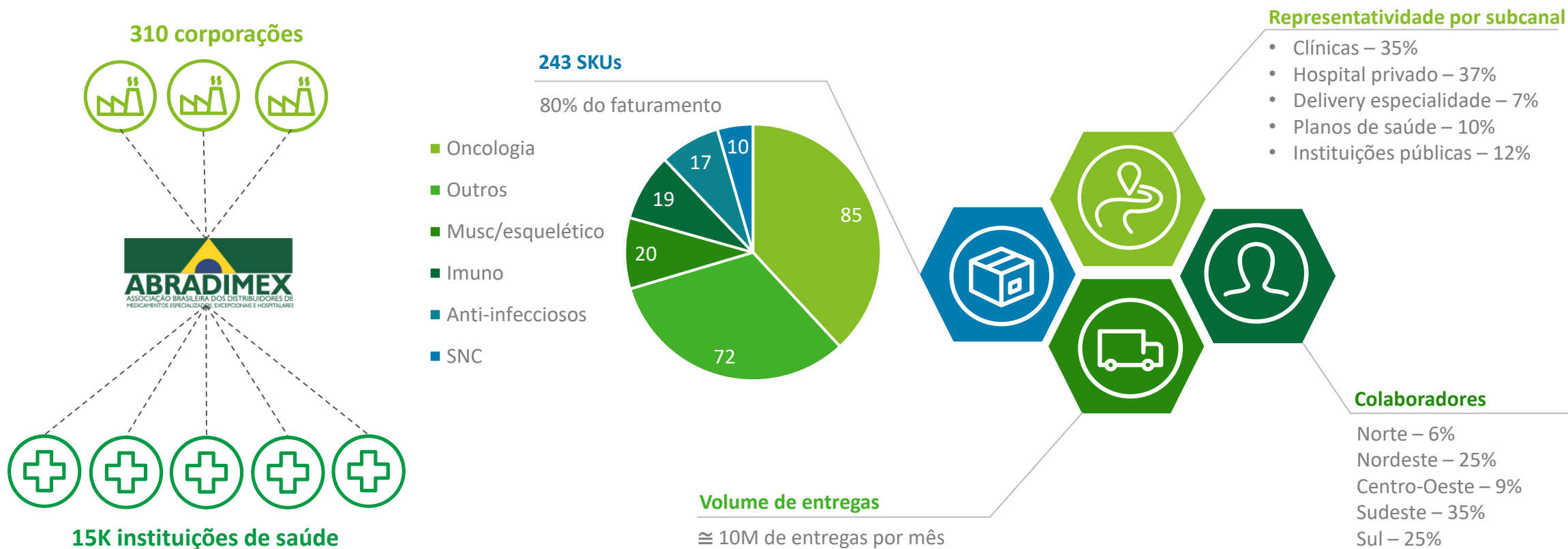
O setor de distribuição

Eficiência operacional

ABRADIMEX

Associação Brasileira de Distribuidores de Medicamentos Especializados, Excepcionais e Hospitalares

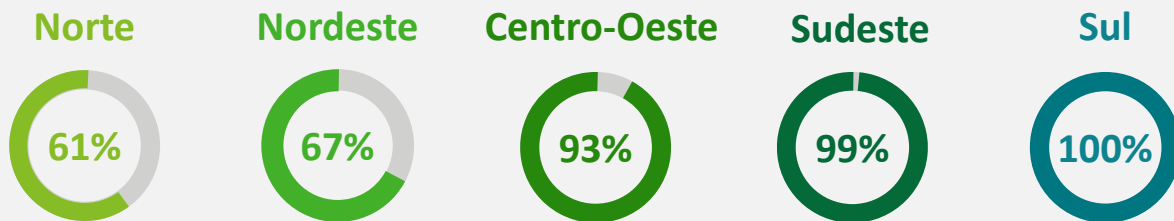
- No mercado de distribuição, a ABRADIMEX apresenta **74,6% de market share** em valor do mercado institucional via distribuidor, representando um **faturamento de R\$ 36 bilhões**.
- Atualmente conta com 15 associados, apresenta capilaridade logística para **atender 310 corporações** e distribuir para **15K instituições de saúde**.
- Apresenta maior representatividade nos setores privados em relação a instituições públicas.



Setor de distribuição:

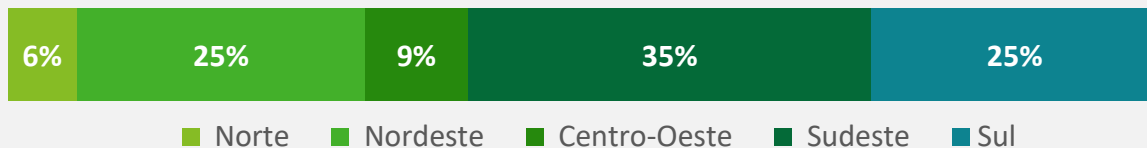
Segundo amostra, os centros de distribuição estão estrategicamente posicionados no Brasil, assegurando um atendimento eficiente nas áreas de cobertura.

Cobertura geográfica do setor de distribuição: percentual de cidades atendidas em cada região do Brasil no período 2023*



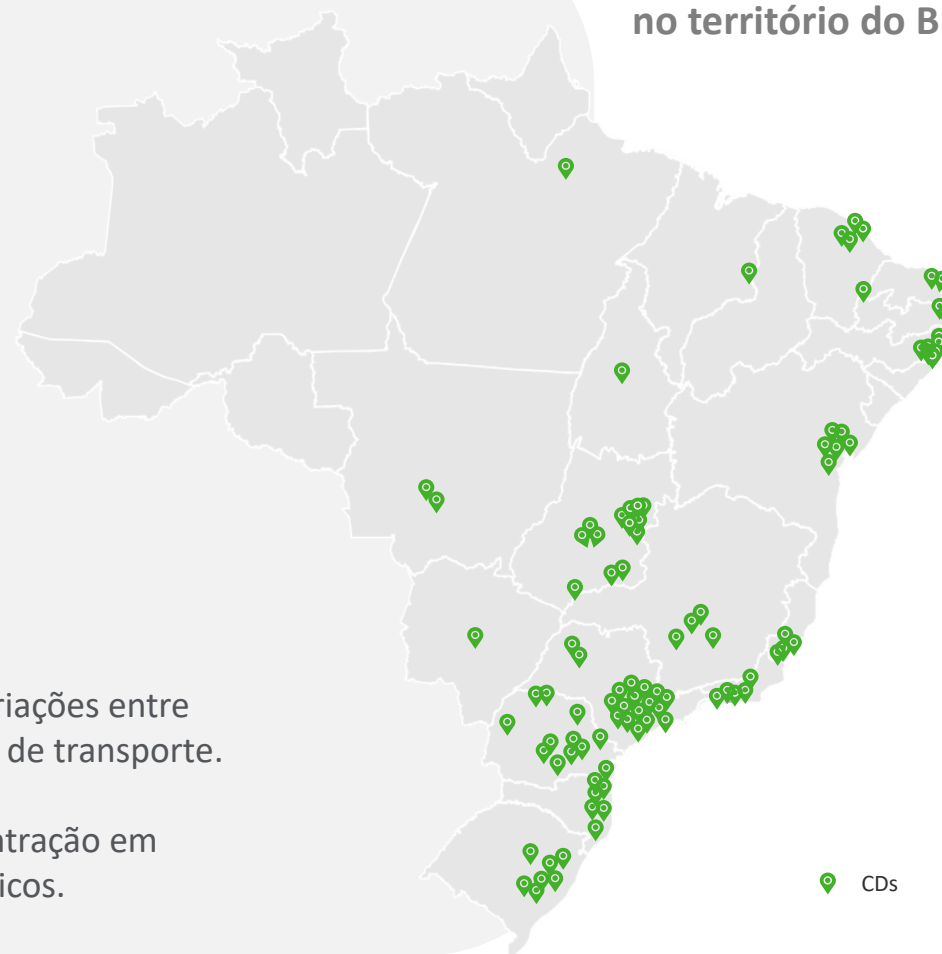
*Embora a capacidade nominal dos associados possa atender 100% das cidades, essa análise se limita a positividade no período e também não considera a qualidade e frequência de atendimento por cidade.

Distribuição regional dos municípios atendidos pelo setor



- Em média, **um centro de distribuição (CD) no Brasil atende 45 cidades**, com variações entre regiões impactadas, por exemplo, pela extensão territorial e pela infraestrutura de transporte.
- Os **CDs estão presentes em 56 cidades distintas**, com predominância da concentração em pontos estratégicos com proximidade a rodovias, aeroportos e clientes estratégicos.

Disposição dos centros de distribuição no território do Brasil

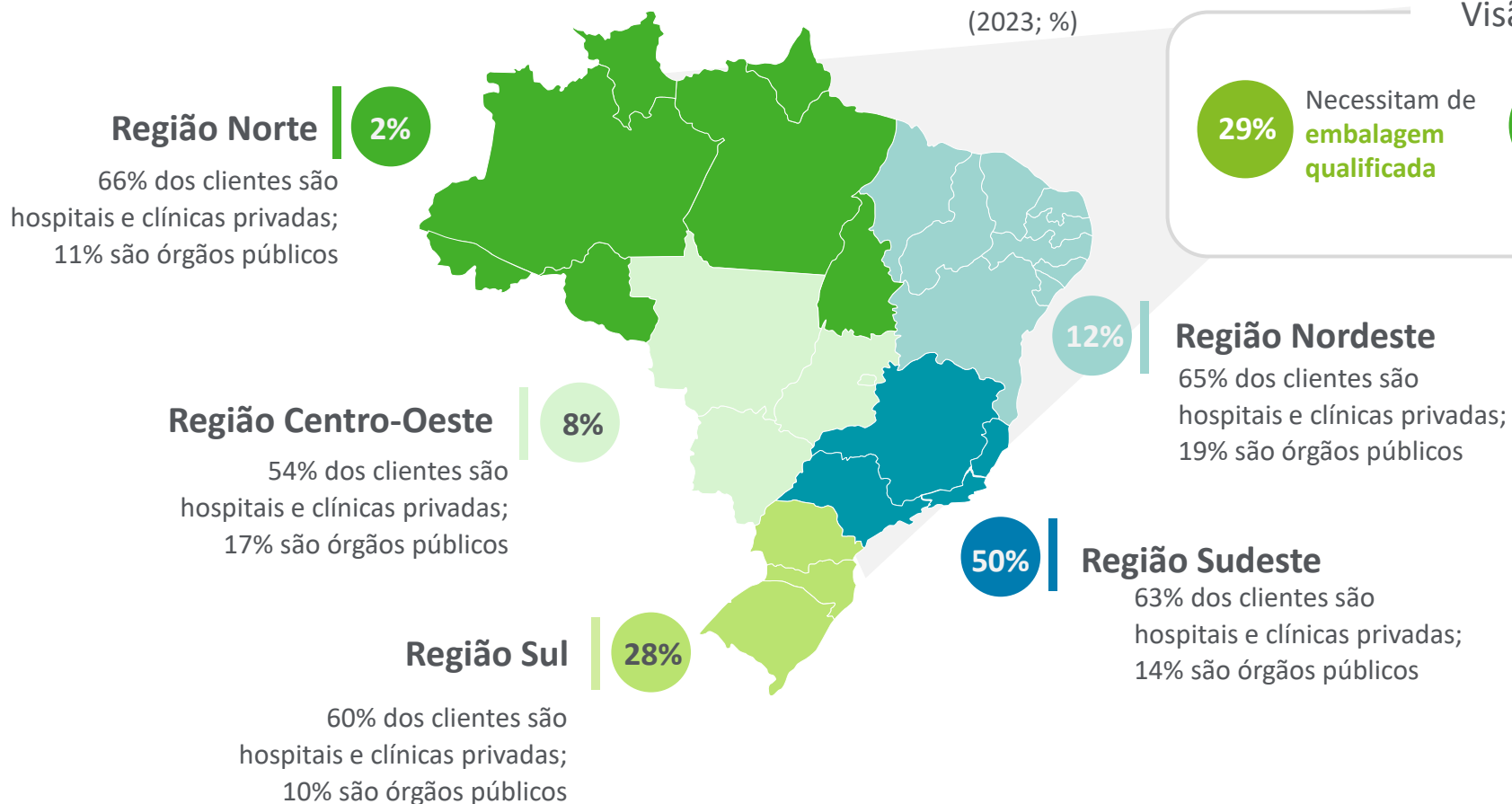


Perfil das entregas por região

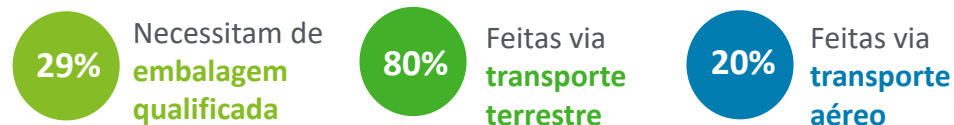
O setor de distribuição possui capilaridade de atendimento em todas as regiões e estados do Brasil, com maior concentração de entregas nas regiões Sul e Sudeste, com base na amostra.

Distribuição das quantidade de entregas por região¹

(2023; %)



Visão geral das entregas¹



Impacto gerado pelo setor de distribuição

Segundo projeções da Deloitte Portugal, **o setor de distribuição reduz em média 116 vezes o volume de entregas em relação ao modelo de venda direta**, no qual o próprio laboratório é responsável pela comercialização e distribuição do medicamento. **Isso ocorre devido à capacidade de agrupar, em média, encomendas de 19 laboratórios distintos em uma única entrega.**²

Fonte: 1. Análise amostral a partir de dados enviados por associados ABRADIMEX referentes ao ano de 2023; 2. Relatório Deloitte de Caracterização e Avaliação do Impacto da Distribuição Farmacêutica em Portugal (2019)

Framework regulatório e requisitos de mercado

Os agentes regulatórios desempenham papel-chave em toda dinâmica do setor de distribuição por meio da regulação de atividades e sendo ponto de partida para exigências estabelecidas para o manejo e comercialização de medicamentos pela própria indústria farmacêutica.



Principais agentes

Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa): regulamenta e fiscaliza produtos e serviços relacionados à saúde em nível federal.

Vigilância Sanitária (VISA): implementa e fiscaliza as normas da Anvisa em suas respectivas regiões e municípios.

Câmara de Regulação do Mercado de Medicamentos (CMED): responsável pela regulação econômica do mercado de medicamentos no Brasil.

Indústria farmacêutica: cada laboratório pode definir suas exigências e recomendações para manuseio, armazenagem e transporte do seu produto de forma descentralizada e definindo seus próprios padrões de fiscalização e acompanhamento.

Embalagem com qualificação térmica

Com base na amostra, os medicamentos termolábeis, direcionados para o tratamento oncológico, ocupam 34% entre os que necessitam de transporte qualificado.



Conforme o Art. 83 da RDC Nº 430, medicamento termolábil* deve ser transportado utilizando métodos que garantam o controle rigoroso da temperatura. Os materiais frequentemente utilizados para esse transporte incluem poliestireno expandido, placas de EPS, plástico bolha e elementos materiais, como gelos recicláveis.



A segurança da embalagem é garantida tanto durante o transporte, quanto antes dele. O conjunto de materiais utilizados no transporte são avaliados quanto a sua resistência a temperaturas extremas, altas (verão) e baixas (inverno), antes da devida utilização.



Além das exigências legais, os distribuidores adotam boas práticas adicionais para assegurar a qualidade dos materiais de embalagem e do transporte, para cumprimento das exigências do mercado.

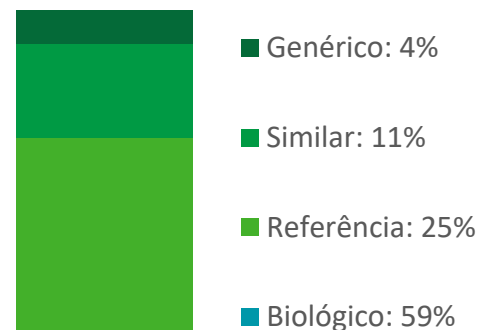


No Brasil, a vasta extensão geográfica e as variações climáticas, agravadas pelo aquecimento global, podem elevar o custo do transporte. A diversidade de climas e distâncias requer adaptações nos métodos de transporte para garantir um controle eficaz da temperatura e enfrentar os desafios climáticos.



*Medicamento termolábil: medicamento cuja especificação de temperatura máxima seja igual ou inferior a 8°C

Distribuição dos medicamentos termolábeis com embalagem qualificada



Observações

- Desses medicamentos biológicos, 98% requerem, por exigência, transporte qualificado termicamente;
- Em contrapartida, para os medicamentos de referência, similares e genéricos, em média, 71% precisam de refrigeração e 29% de precaução.

Principais terapias que exigem embalagens qualificadas



Oncologia



Endocrinologia



Reumatologia

Transporte de carga e segurança

Os produtos farmacêuticos, apesar de representarem apenas 2% dos produtos roubados no Brasil segundo estudo externo, apresentam um alto valor agregado, dificuldade de rastreamento e facilidade para revenda.³



O roubo de medicamentos geralmente é um roubo por encomenda, não de oportunidade, no qual está direcionado a produtos específicos de alto custo.¹

As regiões Sudeste e Sul lideram os casos de roubo de carga no Brasil, sendo que 85% dos roubos totais ocorrem apenas na região Sudeste.³

A ocorrência de roubos de carga ocorre majoritariamente durante o transporte em vias urbanas e rodovias, porém as invasões a depósitos e/ou centros de distribuição vêm apresentando tendência de aumento no ano de 2022.^{1,2}

Expectativas para roubo de carga em 2025³

52% dos 42 especialistas em gerenciamento de risco no transporte de carga acreditam que ocorrerá um **aumento nos furtos para cargas farmacêuticas em 2025.**

Investimento dos distribuidores nas tratativas de roubo de carga:¹



Segundo respondentes, distribuidores estão investindo em segurança do transporte, sendo um dos maiores custos operacionais.



Custo do frete aumentado de 5% a 10% em zonas de risco de transporte.



Encarecimento do seguro, com casos de duplicação do custo.



Alto investimento na adoção de carros blindados, escolta e tecnologia de segurança, como blindagem elétrica do baú e câmeras.

O setor de distribuição

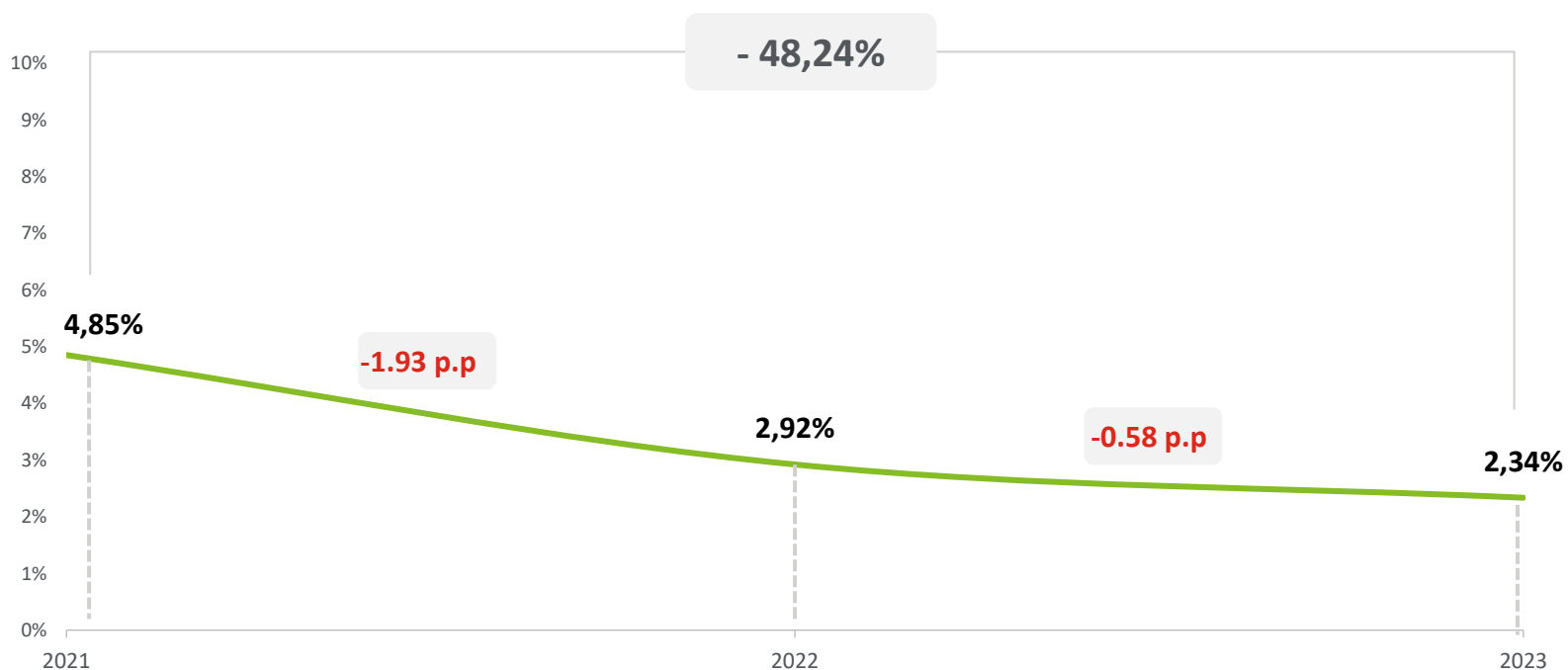
Resultados financeiros

Evolução da margem líquida do setor de distribuição

O setor de distribuição vem enfrentando aumento nos custos operacionais e conseqüentemente uma redução na sua margem líquida nos últimos 3 anos, onde a receita não acompanha de forma proporcional os custos decorrentes da operação, segundo amostra analisada.

Evolução da margem líquida do setor de distribuição de medicamentos

[2021 – 2023; %]



Observações

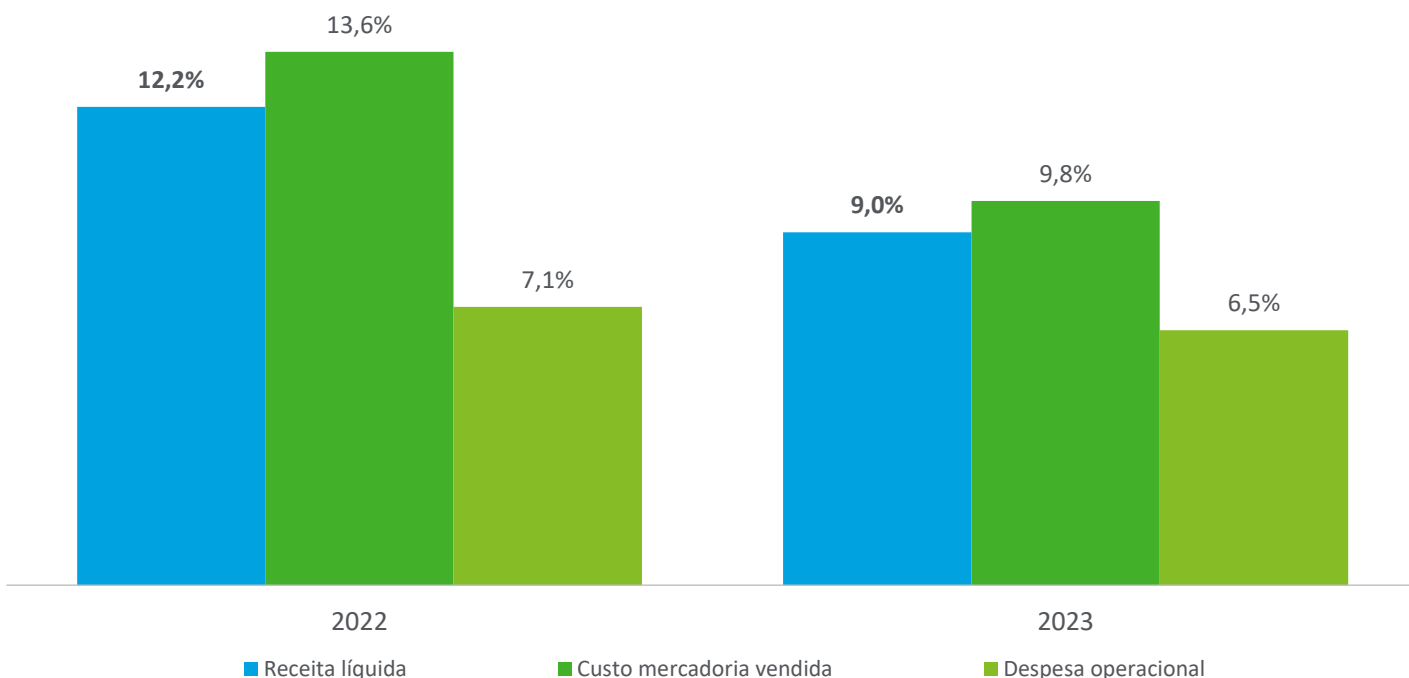
- A **margem líquida** do setor está condicionada a diversos fatores como **regulação dos preços**, exigências estruturais e **padrões de qualidade estabelecidos tanto pelo mercado (laboratórios e fabricantes) quanto pelos órgãos reguladores** e mudanças na **legislação tributária**.
- Tendo em vista a **reforma tributária**, com previsão de vigor a partir de 2025, as políticas adotadas em cada estado possuem **potencial de impacto direto na redução das margens líquidas do setor**, podendo estimular ou desestimular a atuação em estados e regiões de atuação estratégica para a sociedade.

Evolução do custo operacional

Com base na amostra, apesar do setor apresentar crescimento na perspectiva de receita líquida, o aumento percentual das despesas operacionais e custo das mercadorias vendidas a superam, sugerindo necessidade de otimização dos custos operacionais que visam a manutenção da sustentabilidade financeira.

Taxa de crescimento dos custos operacionais e receita líquida

[2022 – 2023; %]

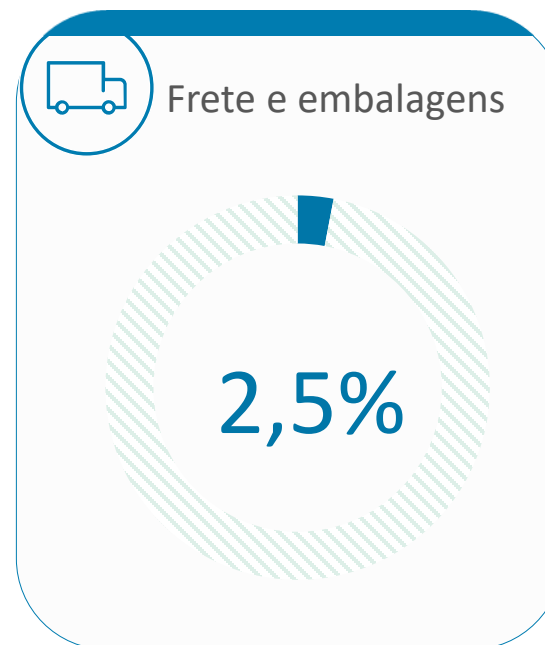
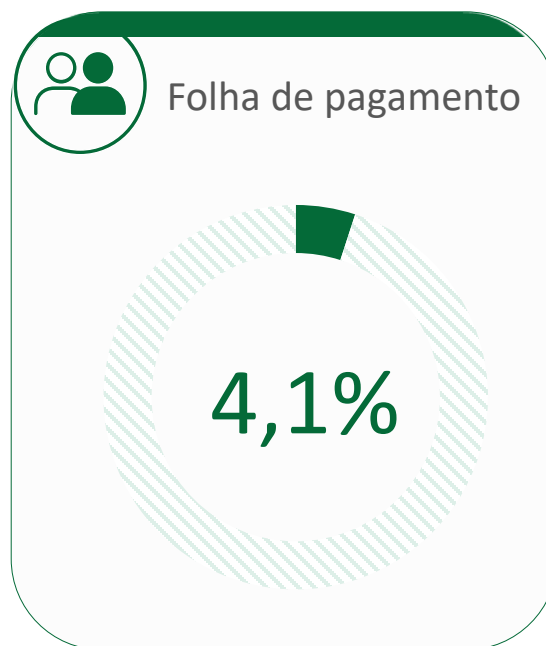
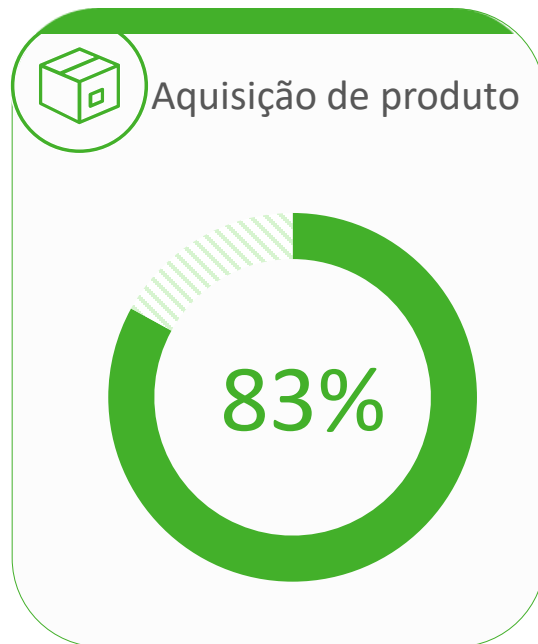


Observações

- O aumento dos custos de mercadoria vendida superaram o crescimento da receita líquida nos anos de 2022 e 2023, podendo ser correlacionado com **as taxas de ajustes estipuladas via CMED e estratégias de pricing praticadas pela indústria.**
- Nesse cenário, os distribuidores buscam diversas **alternativas para diminuir seus custos operacionais**, como investimento em sistemas mais eficientes, adoção de novas tecnologias focadas em segurança de carga, revisão de processos e otimização de estruturas físicas, visando redução dos custos a médio e longo prazo.

Composição média dos principais custos do setor

Considerando a operação do setor de distribuição como um todo, quando comparados à receita líquida, a amostra indica que as despesas e custos que se destacam são relacionados diretamente à folha de pagamento e ao produto, respectivamente.



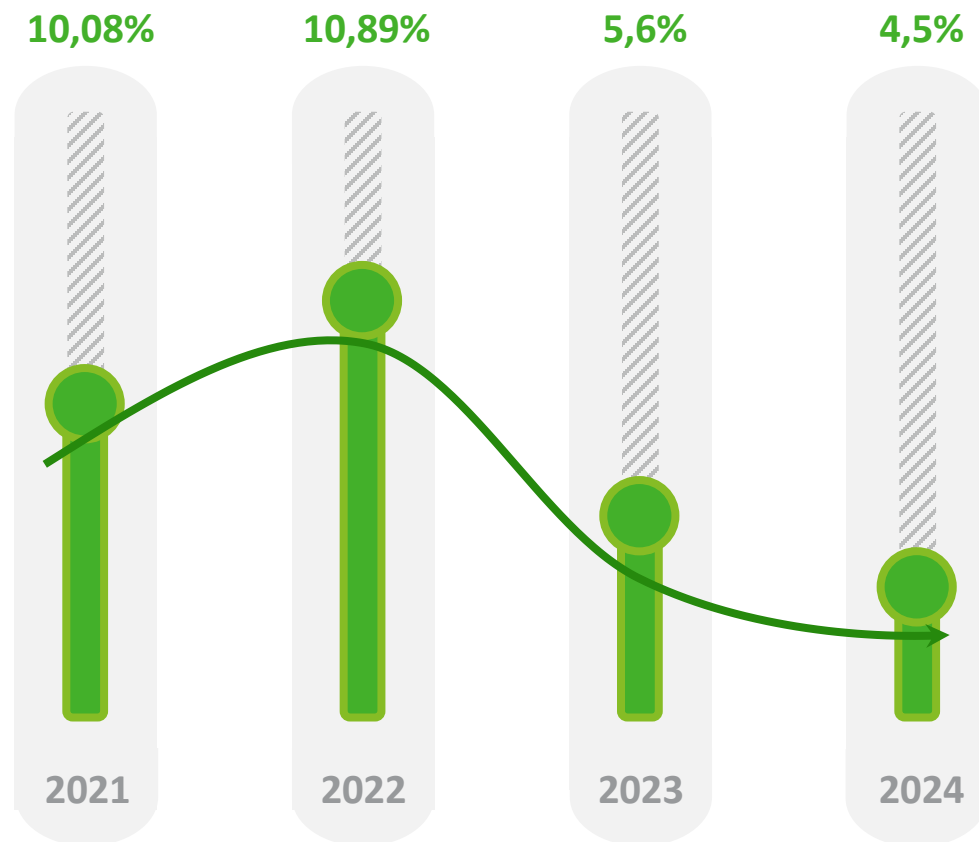
Observações

- A proporcionalidade da distribuição dos principais custos do setor, em reais, se manteve padronizada nos últimos 3 anos (2021 a 2023), mas pode ser observado um **crescimento de 28% na representatividade sobre receita líquida dos custos classificados como fretes e embalagens.**

Setor de distribuição e a taxa de reajuste de preço do medicamento

A variação percentual do preço dos medicamentos, estabelecida pela CMED ao longo dos últimos anos, revela dificuldades de crescimento, o que impacta diretamente nas margens líquidas obtidas com a venda desses produtos.

Evolução da taxa de reajuste de preço do medicamento – CMED



Observações

- As distribuidoras são intermediárias essenciais entre os fabricantes e os canais institucionais, garantindo que os medicamentos cheguem de forma eficiente e viabilizando os tratamentos.
- O ajuste dos limites de preço de medicamentos define os valores máximos para o preço de fabricante e para o preço máximo ao consumidor.
- Apesar das distribuidoras não serem diretamente incluídas na fórmula de cálculo da CMED, elas devem se ajustar à regulação do Preço de Fabricante.

$$VPP = IPCA - X + Y + Z$$

VPP: variação percentual do preço do medicamento

Y: fator de ajuste de preços relativos entre setores

IPCA: taxa de inflação medida pela variação percentual do Índice de Preços ao Consumidor Amplo.

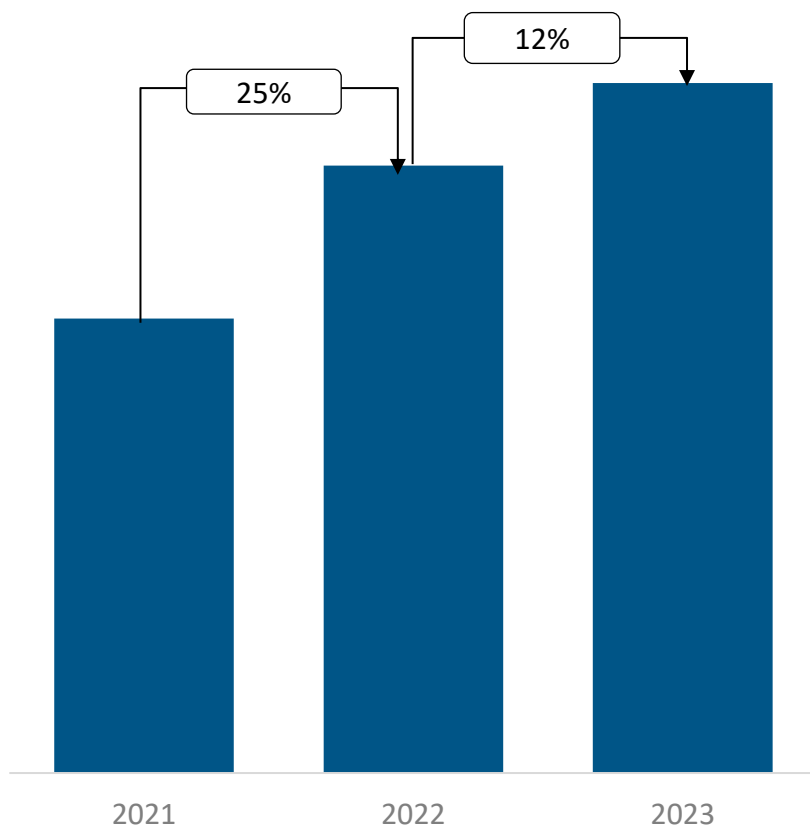
Z: fator de ajuste de preços relativos intra-setores

X: fator de produtividade

Dívidas e inadimplência

Com base na amostra, nos últimos três anos o setor de distribuição enfrenta crescimento nas dívidas a receber, impactando os resultados de sua margem líquida, o que apresenta redução de crescimento no mesmo período.

Dívidas a receber pelo setor de distribuição



* Dívidas a vencer e vencidas

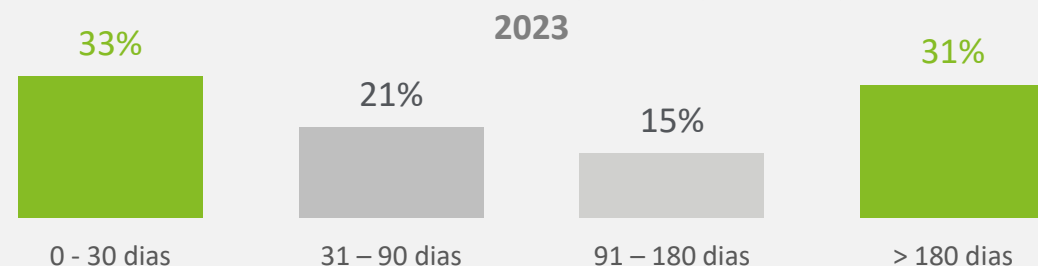
Fonte: Análise amostral a partir de dados enviados por associados ABRADIMEX referentes ao ano de 2023



Observações

- 17% das dívidas e inadimplências pertencem ao setor público em contrapartida aos 83% associados ao privado.
- Diversos fatores contribuem para empresas terem problemas de endividamento, como gestão ineficiente, falta de conhecimento dos custos sazonais e, especialmente no setor de saúde, o descasamento entre prazos de pagamento e recebimento.
- A verificação da distribuição do tempo de inadimplência revela um acúmulo tanto em períodos de curto prazo (0 a 30 dias) quanto em períodos prolongados (mais de 180 dias). Essa situação agrava a instabilidade dos distribuidores, que procuram manter o fluxo regular de fornecimento diante de uma crescente taxa de inadimplência.¹

Percentual de dívidas vencidas por tempo de pagamento

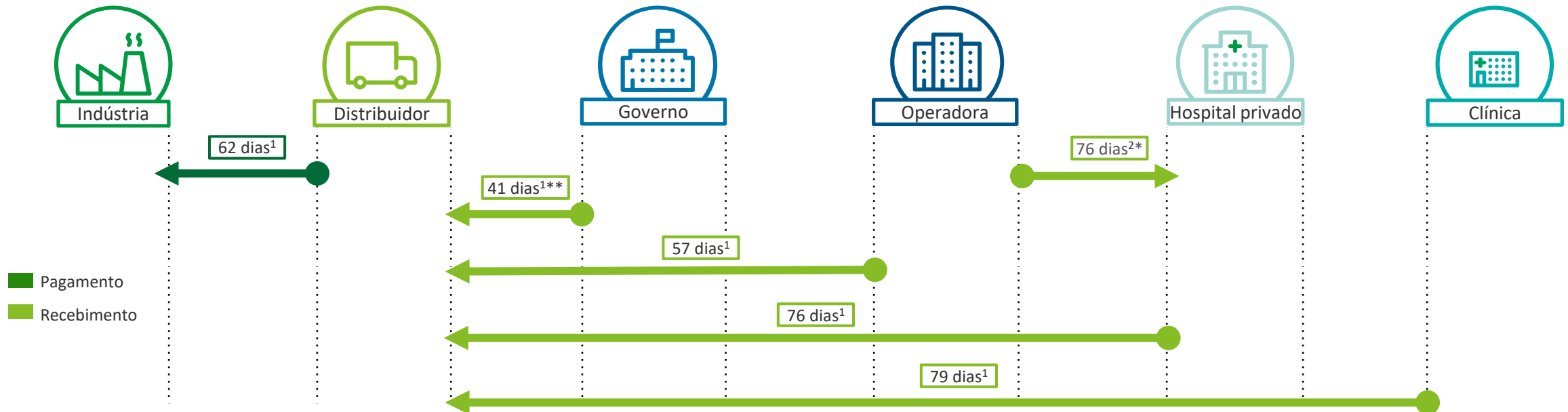


Resultados do setor

O desequilíbrio dos prazos de pagamento e recebimento na sustentabilidade financeira no mercado de saúde demonstra importância de revisões na estratégia de ciclos de pagamento.

- Hospitais privados e clínicas representam 72% dos atendimentos da ABRADIMEX³. Os prazos médios de recebimento das distribuidoras são de 76 dias para hospitais e 79 dias para clínicas, variando entre 67-93 dias para hospitais privados e 74-89 dias para clínicas.¹
- Importante ressaltar que soma-se o custo e a gestão de estoque a esse cenário de desequilíbrio de prazos.

Ciclo de pagamento e recebimento do setor de distribuição – 2023¹

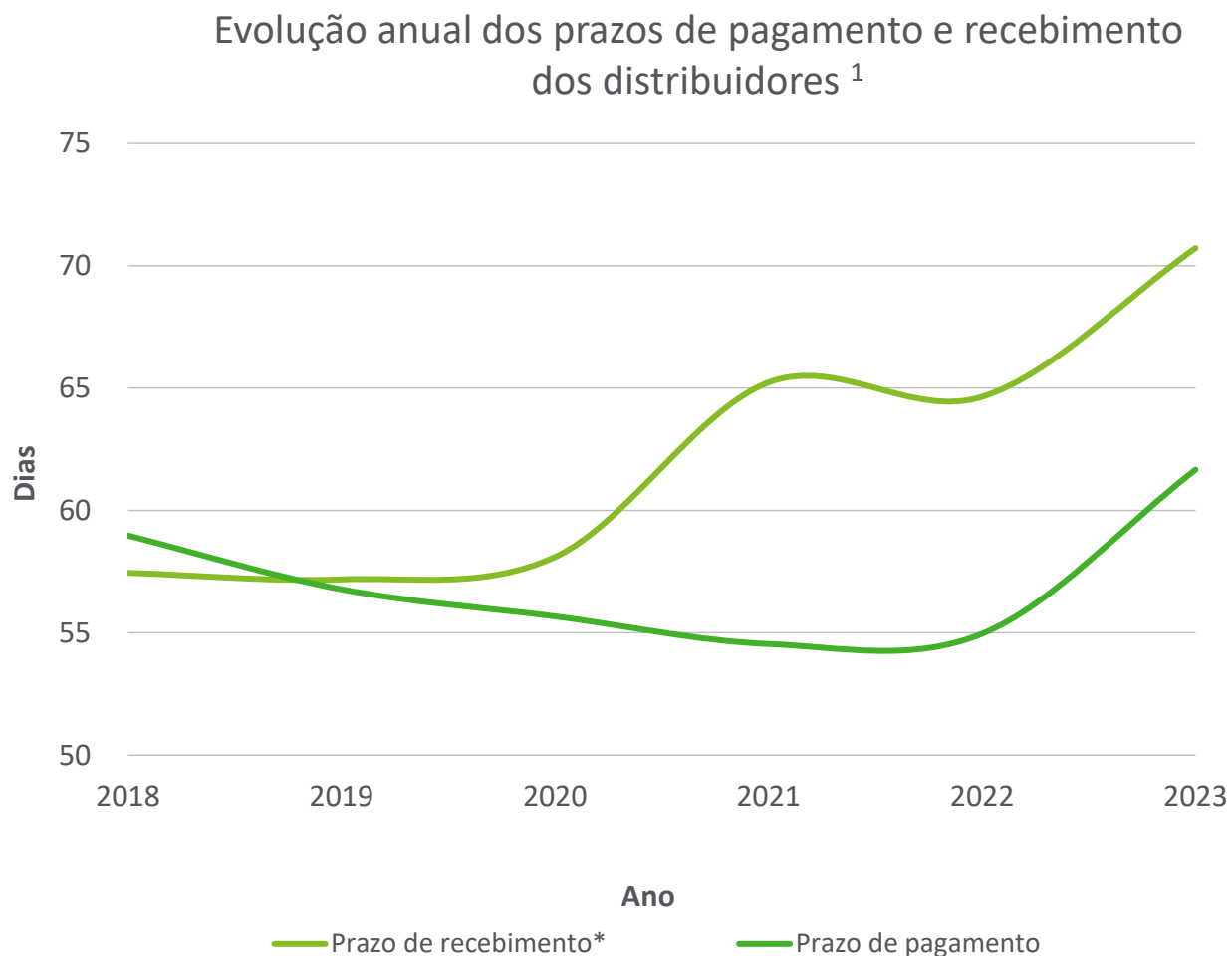


* Recorte de hospitais privados associados à ANAHP, considerando que o prazo médio de recebimento pode estar sujeito a um desvio de cerca de 40 dias conforme apresentado no Observatório ANAHP 2024. ** Esse prazo deve ser interpretado como teórico, não necessariamente praticado

Fonte: 1. Análise amostral a partir de dados enviados por associados ABRADIMEX referentes ao ano de 2023; 2. ANAHP; 3. IQVIA - Avaliação do Mercado Institucional & Oportunidades para a ABRADIMEX 2024

Ciclo de caixa

O fluxo de caixa dos distribuidores está sob crescente pressão, com o prazo de recebimento se prolongando mais do que o de pagamento, conforme observado na amostra analisada.



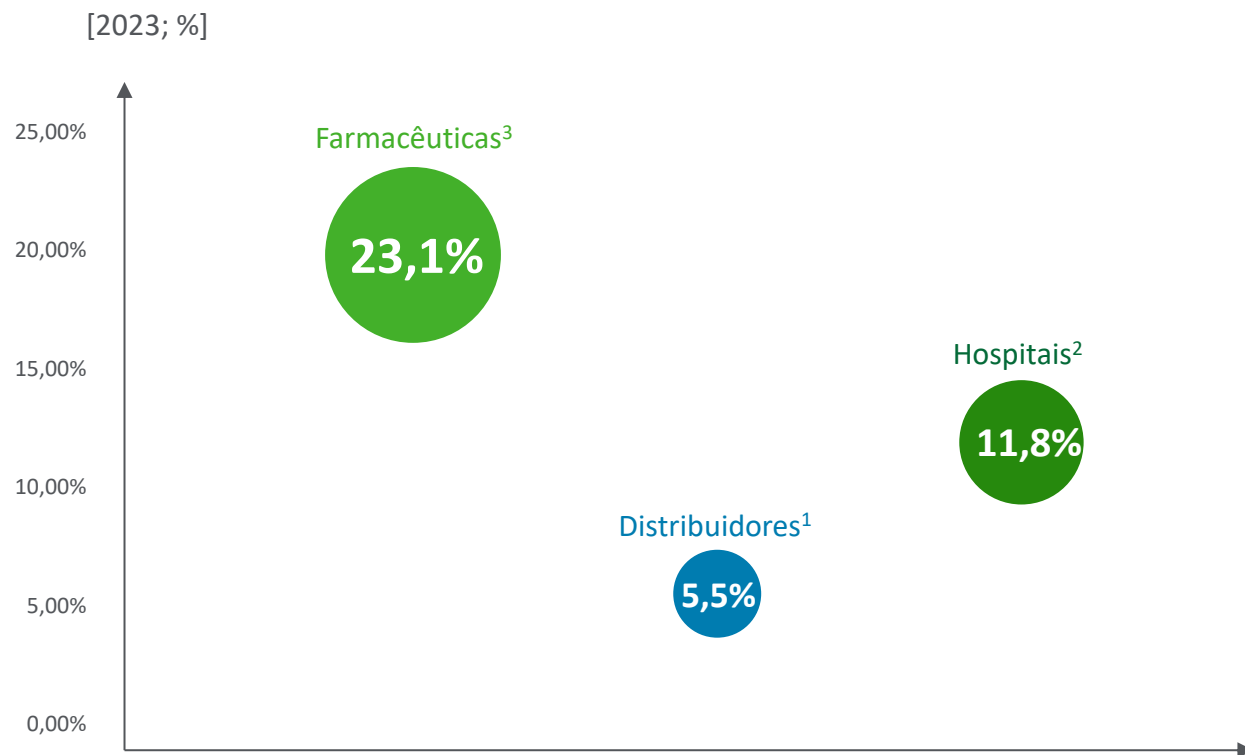
Observações

- Entre 2020 e 2023, o prazo de recebimento das distribuidoras aumentou 21%, enquanto o prazo de pagamento cresceu apenas 11%.
- Diversos fatores influenciam e impactam o ciclo de caixa. Por exemplo, a taxa SELIC, que é a taxa básica de juros de empréstimos e financiamentos, caiu e atingiu valores muito baixos no período da pandemia (cerca de 2,0% a.a.), porém voltou a subir em 2021, atingindo um patamar de cerca de 13,65% a.a. no fim de 2022. A partir do segundo semestre de 2023 apresenta tendência de queda, atingindo valor de 10,40% a.a em julho de 2024.²

Resultados do setor

Considerando o setor de distribuição como responsável por aproximadamente 60% das vendas no mercado farmacêutico, o seu EBITDA médio fica abaixo das farmacêuticas, responsáveis por 40% das vendas e também da média dos principais compradores no mercado institucional (hospitais e clínicas).

EBITDA médio dos principais players do mercado farmacêutico



Observações

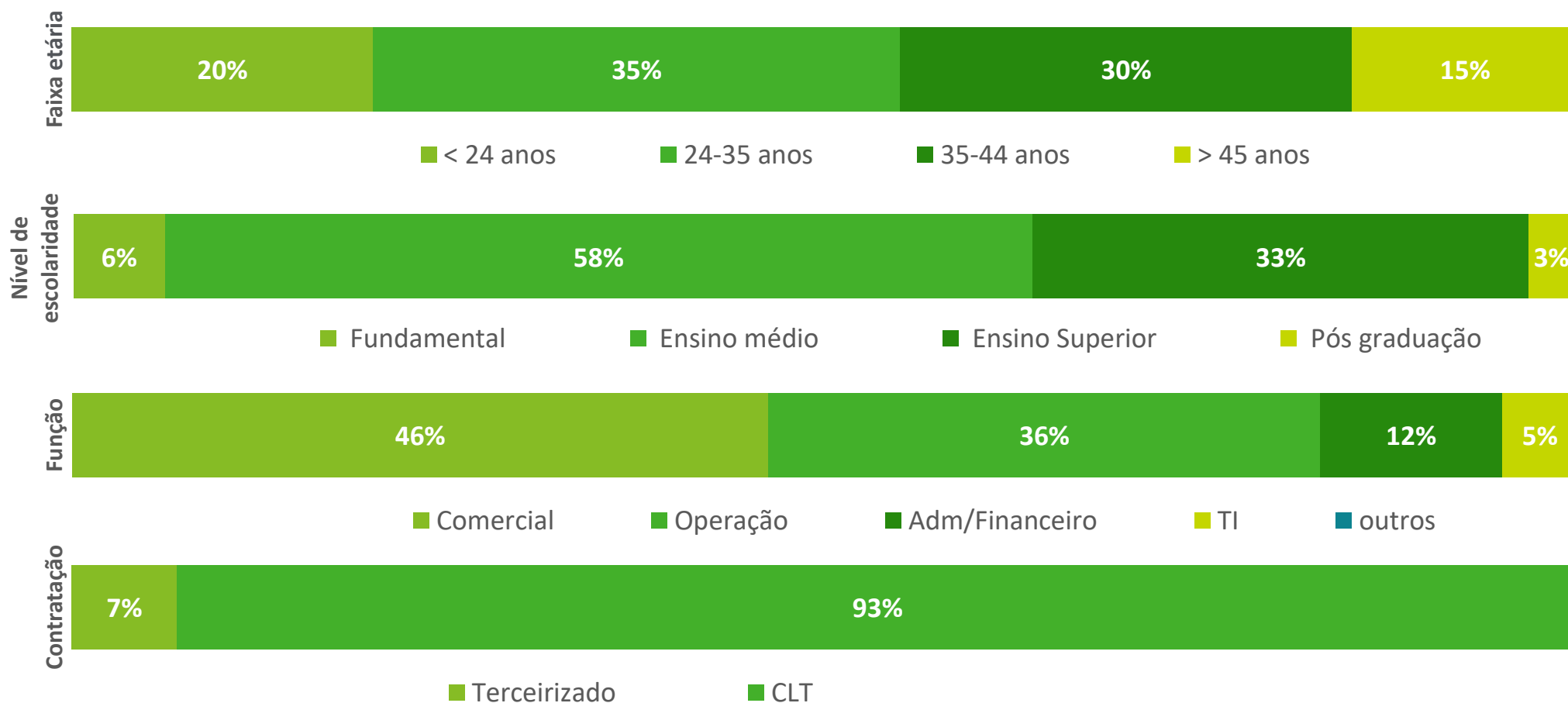
- O **EBITDA** (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) é um dos principais indicadores financeiros de análise, pois, diferente do lucro líquido, esse indicador vai mostrar o **resultado operacional da empresa juntamente com a depreciação e amortização**.
- Apesar do setor de distribuição possuir uma fatia representativa das vendas no mercado de medicamentos, ele **possui um dos menores EBITDAs da cadeia**.

Economia e emprego

Impactos diretos e indiretos do setor

Caracterização dos colaboradores

Com base na amostra, os postos de trabalho no setor de distribuição estão concentrados nas regiões Sul e Sudeste, com a maioria dos colaboradores na faixa etária de 24 a 44 anos, representando 65% da força de trabalho. Além disso, 36% dos colaboradores possuem formação no ensino superior.



Fonte: Análise amostral a partir de dados enviados por associados ABRADIMEX referentes ao ano de 2023.

Evolução do emprego

No Brasil, conforme amostra analisada, o setor de distribuição farmacêutica contribui consistentemente na geração de novas oportunidades de emprego.



A taxa média anual de **crescimento de emprego no setor de distribuição se destaca por crescer a um ritmo superior** ao de outros setores da economia:

- Além de resiliente, o setor vem crescendo por meio de **expansões, aumentando sua malha logística, e realizando fusões e aquisições**, o que reflete no crescimento expressivo e a manutenção dos empregos.
- Entre 2020 e 2022, **o setor de distribuição farmacêutica foi crucial no combate à Covid-19**, assegurando a entrega de medicamentos e mantendo evolução de empregabilidade média anual superior à média geral, segundo o IBGE.

O futuro do setor de distribuição

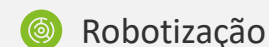
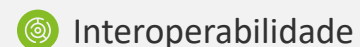
Quais os principais drivers para um futuro sustentável?

Drivers de mudança

No Brasil e no mundo, o setor de saúde enfrenta desafios complexos. Para garantir sua sustentabilidade, é essencial que o setor de distribuição adote um modelo de negócios ágil, resiliente e adaptável, capaz de enfrentar riscos e se ajustar aos novos modelos de negócio emergentes.

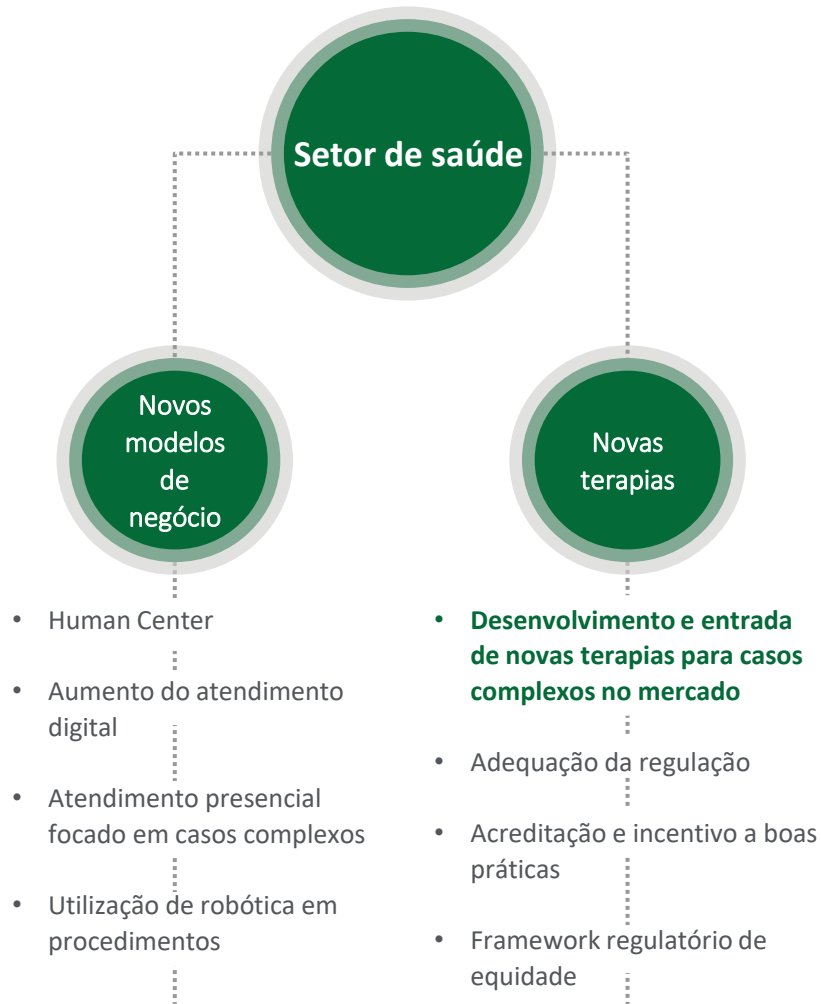


As novas tecnologias estarão presentes em todos os tópicos de inovação



Drivers de mudança

O setor de saúde se reinventa com novas tecnologias, criando novos modelos de negócios e tratamentos, aumentando a necessidade de acompanhamento das exigências regulatórias.



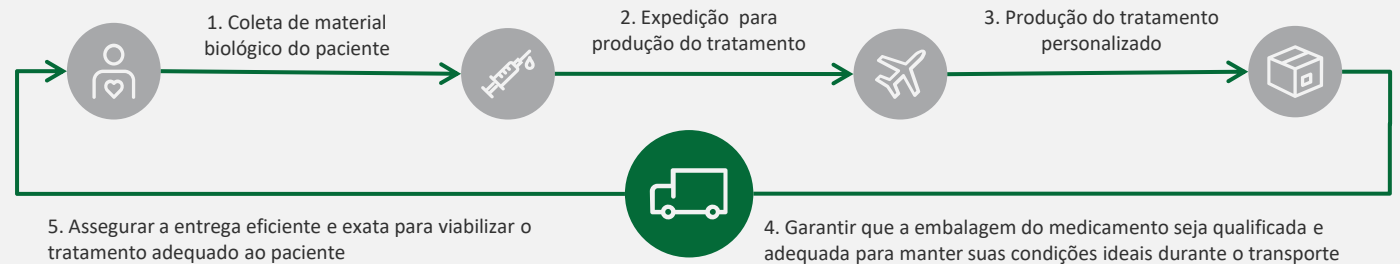
Desenvolvimento e entrada de novas terapias para casos complexos no mercado



Tratamento personalizado: Terapia com células CAR-T para terapia personalizada



Fluxo operacional do tratamento:

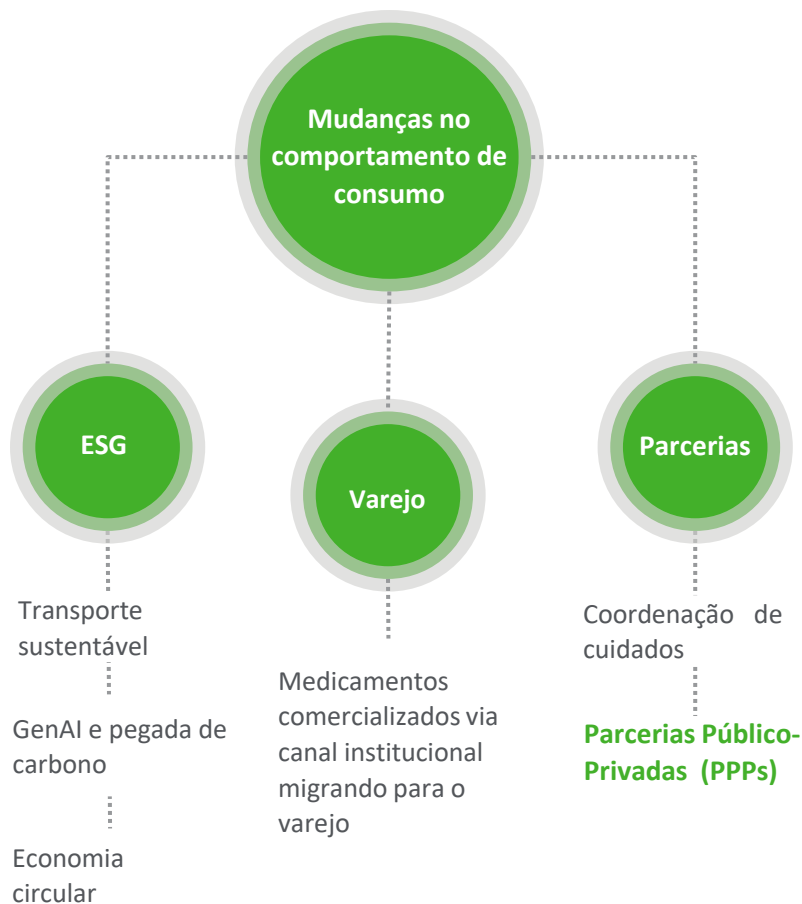


Aplicação

As terapias avançadas, como a CAR-T, exigem transporte rigoroso devido à sua personalização e alto custo. Falhas no transporte podem comprometer irremediavelmente o tratamento, que é exclusivo para o paciente. Portanto, a cadeia de suprimentos deve apresentar flexibilidade para produções customizadas e maior variedade de SKUs. **As distribuidoras devem garantir o transporte seguro e eficiente, atendendo às exigências regulatórias e preservando a integridade do tratamento até a entrega ao paciente.**

Drivers de mudança

Com as **mudanças no comportamento de consumo**, surgem novas necessidades e desafios para o setor, entre eles a **resposta conjunta dos setores público e privado em prol dos interesses da sociedade**.



Exemplo de Parceria Público-Privada (PPP)



Foco da parceria: rastreabilidade de medicamentos provenientes de cargas roubadas, inibindo a sua comercialização e incentivando a compra consciente.



Principais atores:



Órgão regulador do poder público



Distribuidores e indústria farmacêutica



Hospitais, clínicas e laboratórios

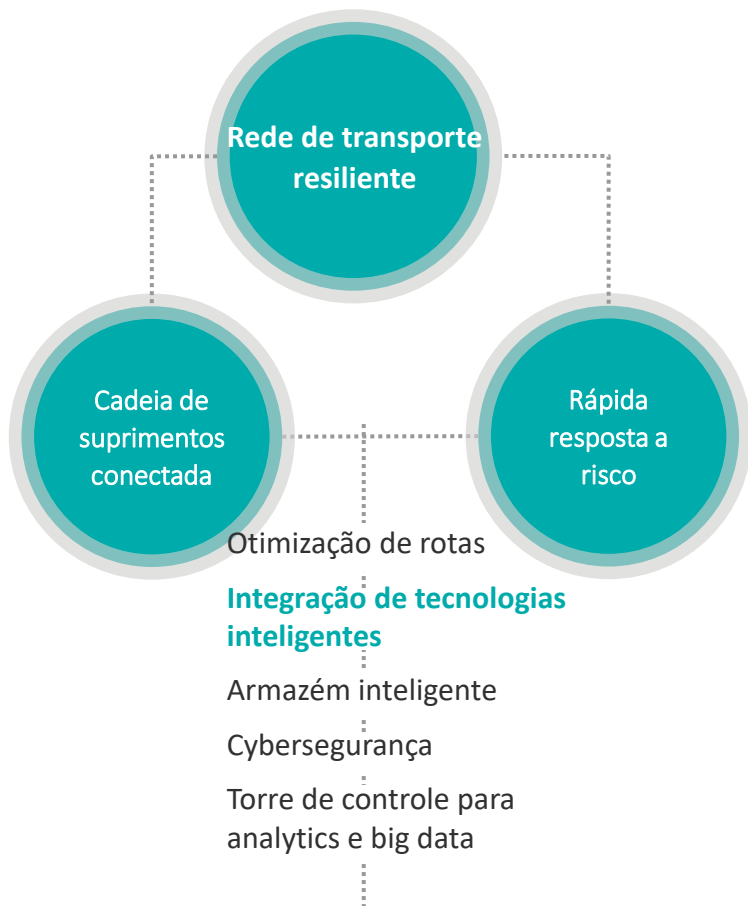


Aplicação

Desenvolvimento de modelo de report de carga roubada por meio da notificação a órgão público regulador pelo código de barra e/ou QR Code sinalizado em embalagem e já utilizados para rastreabilidade desde a saída da indústria. O report poderia ser feito por meio de plataforma digital do poder público e disponível para consulta dos consumidores (hospitais, clínicas etc.). Em adição, atores investiriam em ações de conscientização para os diferentes públicos: distribuidores, hospitais e clínicas, além dos pacientes.

Drivers de mudança

Distribuidores destacam a importância de colaboração, compreensão das causas, transparência e incorporação de tecnologias para garantir a resiliência da cadeia de suprimentos.



• Fornecedores de próxima geração (next-gen suppliers)



Capacidades essenciais: planejamento sincronizado, supply chain digital, dinamismo no atendimento e aspectos contábeis e fiscais.

Aplicações:

- Sensores para rastreamento do planejamento de demanda, de suprimentos e de transporte.
- Digital twins, IA e automação cognitiva para acelerar e otimizar a cadeia de suprimentos.

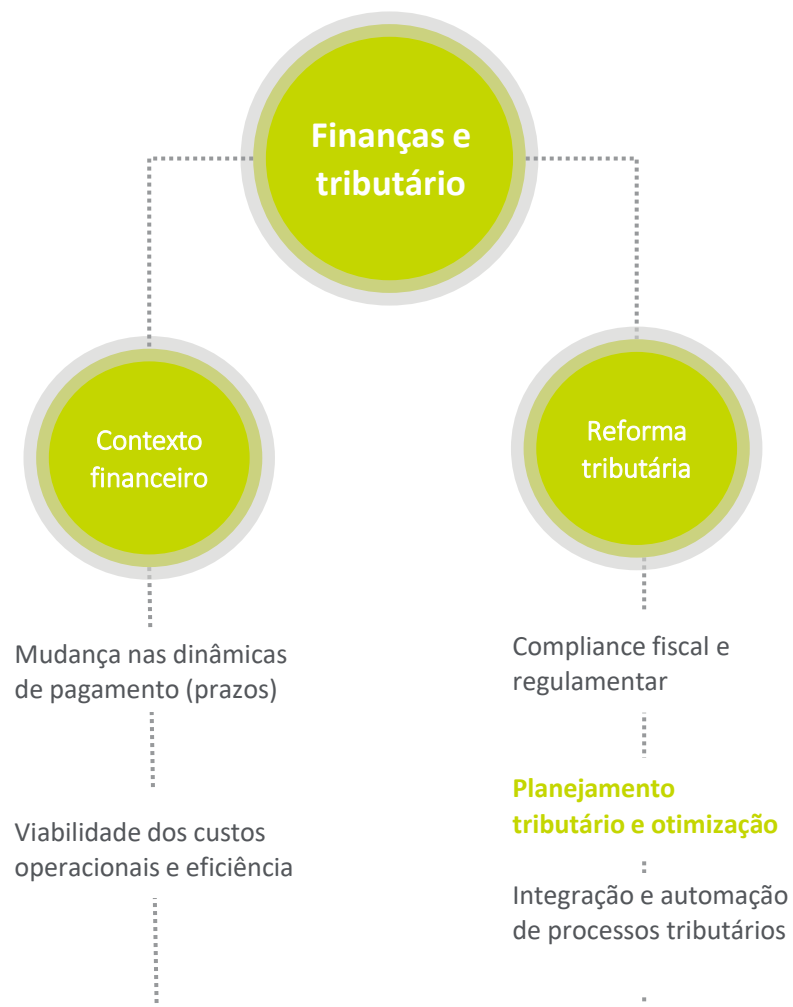


Distribuidores:

- **McKesson**¹: abordou a falta de estoque de medicamentos aplicando IA e análises, diversificando fornecedores e distribuindo produtos de forma equitativa. A colaboração dos stakeholders e a melhoria na compreensão das causas e na comunicação são essenciais para mitigar o problema.¹
- **CardinalHealth**²: em 2023, em parceria com a Palantir, desenvolveu uma solução baseada em dados para otimizar a gestão de produtos farmacêuticos. Usando IA e machine learning, a tecnologia integra dados clínicos e de consumo em tempo real, otimizando decisões de compra e aumentando a eficiência na gestão de produtos, conectando pacientes, hospitais, distribuidores e a indústria farmacêutica, resultando em uma cadeia de suprimentos em saúde eficiente e integrada.

Drivers de mudança

A adequação à reforma tributária exigirá dos distribuidores ajustes financeiros e operacionais para reduzir riscos e maximizar a rentabilidade.



• Reforma Tributária



Panorama geral

O projeto de reforma tributária inclui mudanças significativas na dinâmica tributária do país, onde os **tributos sobre o consumo serão substituídos gradualmente pelo Imposto sobre Valor Agregado (IVA) e pelo Imposto Seletivo**. Tem previsão de um período de transição de 2026 a 2033.



Principais características do IVA:



Base ampla de aplicação e alíquota única



IVA não compõe a própria base de cálculo



Não cumulatividade plena



Cobrança de imposto no local de destino



Ações de preparação:

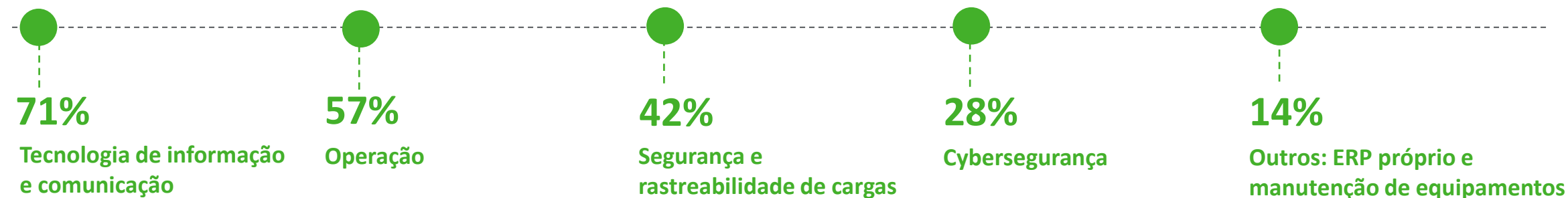
- Estudo de viabilidade de atuação por região.
- Projeção e análise de impacto da redução de incentivos fiscais para o setor.
- Análise de rentabilidade com as possíveis novas alíquotas.
- Estabelecimento de diálogo conjunto com o poder público.

Panorama de inovações do setor de distribuição – ABRADIMEX

A manutenção da rede de transporte resiliente é a prioridade para os distribuidores.

Panorama de investimento em tecnologia dos distribuidores para transporte resiliente em 2024:

(respostas múltiplas, até 3 por associado)



Segmentos de investimento em tecnologia para os próximos 5 anos:



Sistemas de gerenciamento e operacionais

- ERP



Maximização da eficiência de processos

- Inteligência artificial (IA) para otimização e automação
- Automação de processos
- Marketing digital para estratégias e alcance



Segurança de dados e comunicação

Distribuidores e Reforma Tributária

Para se ajustar às mudanças da Reforma Tributária, os distribuidores estão realizando estudos de viabilidade do setor, além de outras ações como:

- Estudos jurídicos e organização de treinamentos para os associados
- Mapeamento dos impactos na saúde financeira do setor.
- Identificação de fornecedores e margens operacionais mais viáveis.



A Deloitte refere-se a uma ou mais empresas da Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), sua rede global de firmas-membro e suas entidades relacionadas (coletivamente, a “organização Deloitte”). A DTTL (também chamada de “Deloitte Global”) e cada uma de suas firmas-membro e entidades relacionadas são legalmente separadas e independentes, que não podem se obrigar ou se vincular a terceiros. A DTTL, cada firma-membro da DTTL e cada entidade relacionada são responsáveis apenas por seus próprios atos e omissões, e não entre si. A DTTL não fornece serviços para clientes. Por favor, consulte www.deloitte.com/about para saber mais.

A Deloitte é líder global de auditoria, consultoria empresarial, assessoria financeira, gestão de riscos, consultoria tributária e serviços correlatos. Nossa rede global de firmas-membro e entidades relacionadas, presente em mais de 150 países e territórios (coletivamente, a “organização Deloitte”), atende a quatro de cada cinco organizações listadas pela Fortune Global 500®. Saiba como os cerca de 460.000 profissionais da Deloitte impactam positivamente seus clientes em www.deloitte.com.