

Pulso do mercado médico latino-americano: Dados essenciais e perspectivas do mercado latino-americano de equipamentos médicos

ARGENTINA, BRASIL, CHILE, COLÔMBIA

Setembro de 2022

AAGHI vem monitorando ativamente tanto as tendências do setor de serviços de saúde como as tendências de mercado e precificação de produtos médicos na região da América Latina durante a crise de Covid-19 e seguirá com esse trabalho depois da pandemia. Nossa equipe de analistas e especialistas nacionais entrevista regularmente profissionais médicos, bem como importadores, distribuidores e especialistas na área de compras, para entender como a pandemia, as cadeias de suprimentos e as políticas governamentais têm afetado os resultados de saúde dos pacientes e a dinâmica do mercado de saúde.

Neste relatório, apresentamos dados essenciais e perspectivas médicas locais sobre a Argentina, Brasil, Chile e Colômbia no primeiro e segundo trimestres de 2022. Nossa análise baseia-se em pesquisas primárias realizadas com gestores hospitalares, formadores de opinião do setor, médicos e especialistas do mercado de dispositivos médicos, produtos médicos e equipamentos cirúrgicos. Os resultados das análises e pesquisas da GHI mostram as variações nas decisões de investimento, padrões de compra e volumes de procedimentos dos hospitais de um trimestre para o outro.

Dados essenciais sobre dispositivos médicos na América Latina

Demanda por equipamentos médicos e considerações de preço

- O mercado de suturas é altamente competitivo: as suturas são um produto onipresente usado em diversos procedimentos, abrangendo desde incisões simples até procedimentos extremamente complexos, como cirurgias cardíacas. Em termos de volume de vendas, as suturas ocupam um lugar de destaque em cirurgias abertas, assim como em procedimentos obstétricos e ginecológicos, como cesáreas, apendicectomias e hérnias de hiato.
- A pandemia praticamente não afetou a demanda por suturas. Da mesma forma, a Covid não influenciou as decisões de compra de suturas.
- Com os procedimentos eletivos retornando aos níveis pré-pandemia, a tendência nos últimos seis meses foi de crescimento nas compras no atacado. Os hospitais vêm buscando obter preços mais baixos e garantir o estoque de todos os produtos e consumíveis essenciais. No que diz respeito às suturas, os hospitais procuram manter um estoque suficiente para 20 a 30 dias. As compras de suturas tendem a ter uma frequência mensal.

- As tendências de compra mostram uma preferência crescente por kits mais econômicos e de melhor qualidade. No entanto, o preço depende do número de suturas contidas em um kit, se as suturas são absorvíveis ou não e do material de que são feitas (seda, nylon, poliéster).
- No setor privado, há um incremento médio nos preços de 10% em comparação com as vendas realizadas no setor público.
- Algumas marcas estrangeiras também praticam preços mais altos, embora as importações asiáticas venham ganhando espaço. As marcas chinesas têm competido agressivamente para entrar no mercado com preços mais baixos.
- Os distribuidores geralmente utilizam a venda de suturas como porta de entrada para vender outros dispositivos.
- O sobrepreço que os distribuidores aplicam às suturas varia de 10% a 45%.

“Seguindo uma tendência de compra que surgiu após a pandemia, os hospitais estão buscando produtos descartáveis econômicos ou produtos que tenham um maior grau de esterilização. Eles continuam a usar produtos de uso único, desde que o custo seja razoável”.

—Chefe de enfermagem, hospital privado, Chile (julho de 2022)

“Esses produtos ainda não são amplamente comercializados e distribuídos em algumas regiões do Brasil, sobretudo fora das grandes cidades e no interior. Além disso, os distribuidores já perceberam que há um grande potencial de compra em hospitais do interior”.

—Controle de matérias-primas e produtos médicos, hospital privado, Brasil (julho de 2022)

“Muitos afirmam que a China produz produtos de baixa qualidade, mas isso não é verdade: eles também são capazes e já demonstraram ser ótimos fabricantes de produtos de qualidade. Os fabricantes chineses costumam vender a preços mais baixos”.

—Controle de matérias-primas e produtos médicos, hospital privado, Brasil (julho de 2022)

Considerações relativas à seleção de produtos

- Os atributos mais relevantes das suturas são a acessibilidade (preço), a facilidade de uso e o alto desempenho clínico.
- As características essenciais das suturas são que usem tecnologia de ponta, sejam feitas de matérias-primas de alta qualidade e sejam 100% antibacterianas e altamente esterilizadas.
- As marcas líderes de produtos oferecem descontos especiais para compras a granel e para contratos com mais de dois anos de duração. As visitas presenciais dão ao cliente ainda mais atenção e segurança, pois lhes proporciona a tranquilidade de que sempre haverá fornecedores para ajudá-lo a solucionar qualquer problema que surja com rapidez e facilidade.

Marcas preferidas

- A marca Ethicon da Johnson & Johnson é a marca líder do mercado com uma participação que varia de 30% a mais de 50% (por exemplo, na Colômbia); duas outras grandes marcas são a Covidien e a B. Braun, cuja participação varia entre 15% e 25%, dependendo do mercado. Fengh, Tagum e Ezisurg são fortes concorrentes na Argentina, ao passo que Shalon Bioline e Supermedy competem com as principais marcas no Brasil.
- Todas as marcas líderes vendem suturas absorvíveis e não absorvíveis, agulhas, fios de diferentes comprimentos, suturas cardiovasculares, grampeadores e cliques. Os produtos premium são feitos com materiais 100% antibacterianos.

A GHI continuará a informar sobre as principais tendências observadas no país. Para obter análises e dados de inteligência de mercado mais aprofundados, entre em contato conosco:

info@globalhealthintelligence.com

Sobre a GHI

Global Health Intelligence (GHI) é a organização líder no fornecimento de análises de dados sobre o setor de saúde da América Latina, com foco especializado nos hospitais da região. Seus bancos de dados disponibilizam dados estratégicos de mercado para fabricantes de equipamentos e dispositivos médicos, permitindo que identifiquem novas oportunidades de vendas, avaliem a demanda por novos produtos, conheçam sua participação no mercado em relação à dos concorrentes, identifiquem tendências na aquisição de produtos, determinem as necessidades do mercado e muito mais.