ATA DA REUNIÃO

Data: 22/10/2025
Horário de Início: 13:30
Horário de Término: 14:30
Local: Virtual – Teams

Tema: Soluções em Robótica

Participantes:
José Paulo Gabbi – Diretor INTO
Sandra Zotti – Chefe de Gabinete INTO
Phelippe Valente – Coordenador de Assistência (COASS INTO)
Natália Motta – Assessora técnica Direção (INTO)
Cláudio Feitosa – Chefe da Divisão de Traumato-Ortopedia (DITRO INTO)
Pedro Soares – Coordenador de Administração Geral (COAGE INTO)
Bárbara Gadelha – Assessora técnica (COAGE INTO)
Daniel Cestari – Johnson & Johnson
Ricardo Cunha – Johnson & Johnson
Luiz Junior – Zimmer Biomet
Bruno Próspero – Amplitude
Camacho – M4
Nayandatt – M4
João Nobre – Smith Nephew
Luciano Chaves – Smith Nephew
Raquel Escobar – Stryker

1. Abertura

A reunião foi iniciada pelo José Paulo Gabbi (Diretor Geral do INTO), que agradeceu a presença aos participantes e apresentou a pauta do dia. Foi informado que a reunião estaria sendo gravada.

Foi relatado o objetivo de incorporar a cirurgia robótica ao INTO, enquanto centro de referência nacional em cirurgia ortopédica, e para se manter na vanguarda nas artroplastias de joelho e quadril. Desta forma, foi explicitado que o motivo das reuniões seria anunciar ao mercado a intenção do INTO, bem como entender quais são os atuais modelos de negócio.

Realizadas as apresentações iniciais com nome e cargo de cada um dos participantes, foi informado que as reuniões foram divididas em dois blocos, com três potenciais fornecedores em cada.

Pedro Soares e Bárbara Gadelha informaram as questões administrativas relacionadas aos tipos de contratações. Informaram que segundo os órgãos de controle, faz-se necessária a comparação de três opções para incorporação de equipamentos, a saber: compra, locação ou comodato.

Inicialmente a compra havia sido afastada uma vez que não há disponível no mercado equipamento robótico universal, ou seja, que possa ser utilizado com diferentes fornecedores de próteses; deste modo, caso seja adquirido robô de determinado fabricante, será necessário adquirir as próteses nos anos subsequentes através de processos de contratação direta por inexigibilidade, o que iria ferir a competitividade e não seria atrativo para o Instituto. Além disso, a necessidade de profissional para apoio técnico estaria prejudicada nessa modalidade. A obsolescência do equipamento, com a rápida evolução tecnológica, bem como a necessidade de processos para contratação de manutenção preventiva e corretiva também afastam essa modalidade.

Quanto à opção de comodato, conforme praticada nos processos atuais para aquisição de OPME no INTO, também foi apresentada. Essa opção restou prejudicada também pela exigência de profissional como apoio técnico permanente, o que configuraria serviço. Além disso, considerando que o equipamento robótico tem alto valor agregado, os materiais consumíveis ou as próteses acabariam onerando para suprir a disponibilidade do equipamento comodato. Outro ponto levantado foi quanto a vigência das ata, por 12 meses, considerando os tempo que levaria para instalar, calibrar e treinar a equipe INTO, podendo no próximo certame vencer outro licitante, o que iria implicaria no tempo de desmobilização do equipamento anterior e instalação, calibração e treinamento para o novo.

Finalmente, foi apresentada a opção de serviço de locação de equipamento com fornecimento de insumos, com vigência inicial de dois anos, prorrogável até 10 anos.

2. Discussões e Deliberações

Durante a reunião, cada fornecedor informou suas condições conforme abaixo:

- **Johnson&Johnson**: Apresentou que o modelo de negócio utilizado pela empresa é apenas a comercialização do equipamento, e as próteses não são vendidas por eles diretamente, ficando a cargo de representantes comerciais locais. Após explanação dos demais fornecedores, Daniel Cestari informou que levaria a opção de locação para discussão na empresa e que a princípio teriam interesse. Quanto à necessidade de funcionário para apoio técnico, informou que não é obrigatória a presença do mesmo após a capacitação que será oferecida para os servidores do INTO.
- **Zimmer**: Informou dispor nos formatos comercialização ou comodato. Complementou que ainda não dispõe da modalidade locação, mas estuda a possibilidade.
- **Amplitude:** Esclareceram que o equipamento encontra-se em fase de registro no país. A princípio será disponibilizado via comercialização e locação. Explicou que não será necessária disponibilização de técnico durante todo o período de contrato.
- **M4:** Também comunicaram que se encontra em processo de registro. Inicialmente, será via comercialização, mas estuda outros modelos.
- **Smith Nephew:** Informaram que já tem o modelo de locação vigorando no Brasil, sendo esse o formato aplicado pela empresa. Quanto o treinamento, informou que há treinamento por aproximadamente 10 dias e após fica um funcionário a disposição durante a vigência do contrato.

- **Stryker:** Explanaram que empresa trabalha com comercialização, e estuda o formato de locação. Também informaram que disponibilizam funcionário para operação com o equipamento.

3. Encaminhamentos / Ações a serem tomadas

- Após as explanações, entendeu-se que o melhor caminho seria a instrução pelo modelo de locação. Nesse formato, seriam dois grupos compostos por locação mais fornecimento de OPMEs, em regime de consignação, sendo um grupo para joelho e outro para o quadril, já que alguns fornecedores tem modelos ou plataformas distintas para cada área.
- Deverá ser ponderada a subcontratação, uma vez que os fabricantes podem contar com representantes locais para a execução completa do objeto.
- Incluir no planejamento a disponibilização de treinamento para as equipes residentes do INTO, bem como apoio técnico durante toda a vigência do contrato.
- Considerando que o processo SEI 25057.001580/2025-94, referente a cirurgia robótica do quadril, já iniciou a instrução, o CAE do Joelho fará previsão dos seus respectivos quantitativos para que seja incluído no mesmo processo, o qual retornará para revisão dos Estudos Técnicos Preliminares.
- Após elaboração do ETP de cirurgia robótica Joelho + quadril, o processo será encaminhado para precificação. Etapa na qual esses fornecedores serão contatados para elaborar propostas de preço para balizar o futuro certame, de acordo com inciso IV, artigo 5º da IN SEGES 65/2021.

Encerramento
Nada mais havendo a tratar, o diretor do INTO agradeceu a presença de todos e encerrou a reunião às 14:30.