



TERMO DE ADESÃO CHAMAMENTO PÚBLICO NIFIPO/FEHOSP Nº 02/2026

INSTITUIÇÃO PROPONENTE: FEDERAÇÃO DAS SANTAS CASAS E HOSPITAIS BENEFICENTES DO ESTADO DE SÃO PAULO (FEHOSP)

EMPRESA SIGNATÁRIA:

NOME COMERCIAL DO MEDICAMENTO:

OBJETO DO CHAMAMENTO:

Medicamento(s): **(1) Malato de Sunitinibe** OU **(2) Cloridrato de Pazopanibe**

Indicação: Carcinoma renal de células claras metastático.

Códigos SIGTAP: O financiamento ocorre dentro dos procedimentos de quimioterapia do câncer renal avançado (Grupo 03, Subgrupo 04, [código geral 03.04.02.016-8](#)).

Normativa de Referência: [Portaria SCTIE/MS nº 91/2018](#) (Incorporação); [Portaria GM/MS nº 3.574/21](#) (Valor de Repasse Ambulatorial).

PREÂMBULO E CONSIDERANDOS

CONSIDERANDO a missão institucional da FEHOSP de promover a sustentabilidade das Santas Casas e Hospitais Filantrópicos, mas reconhecendo a necessidade de fortalecer todo o **ecossistema oncológico do SUS** para garantir a continuidade da assistência;

CONSIDERANDO que esta iniciativa operacionaliza o "**Projeto 1: Advocacy pelo Efetivo Acesso aos Medicamentos Incorporados ao SUS**" do NIFIPO/FEHOSP (Núcleo de Inteligência Filantrópica em Políticas Oncológicas da Fehosp - www.fehosp.com.br/nifipo), regendo-se pelos princípios de transparência radical e pelo compromisso ético de assegurar que nenhum paciente seja deixado para trás;

CONSIDERANDO que o presente **Chamamento Público** é uma iniciativa de **Autorregulação Setorial**, visando corrigir assimetrias em que o valor do repasse público para aquisição de tecnologia apresenta margem operacional crítica;

CONSIDERANDO o disposto na [Portaria GM/MS nº 3.574/21](#), que fixou o valor de repasse em **RS**

3.311,50, montante que deve custear o insumo e toda a estrutura operacional hospitalar;

CONSIDERANDO o ciclo financeiro do SUS (médio de 70 dias), que impõe severa pressão de caixa às instituições de saúde;

A **EMPRESA SIGNATÁRIA** adere voluntariamente a este Chamamento Público, assumindo perante a FEHOSP e **todos os hospitais habilitados em oncologia no SUS** de natureza filantrópica (doravante denominados "INSTITUIÇÕES COMPRADORAS") os seguintes compromissos:

1. DO PREÇO TETO DE REFERÊNCIA E VIABILIDADE OPERACIONAL

A EMPRESA reconhece a necessidade de preservar a viabilidade econômica da oferta do serviço. Desta forma:

1.1. Teto Máximo Garantido: A EMPRESA compromete-se a ofertar a tecnologia objeto deste Chamamento Público, conforme identificado nos "Dados do Produto Ofertado", pelo **valor total do tratamento para o período de 1 (um) mês não superior a: R\$ _____**. (Valor final para o ciclo mensal de tratamento para qualquer INSTITUIÇÃO COMPRADORA, independente de volume, já incluindo custos logísticos de entrega e impostos incidentes).

Referência de Competitividade: O valor acima representa um desconto estimado de _____% sobre o valor da Tabela SUS (APAC) vigente. (Nota: Caso a oferta não contemple desconto financeiro direto, a justificativa baseada em diferenciais competitivos (tecnológicos, logísticos ou comerciais) deverá ser obrigatoriamente detalhada na **Cláusula 8.**)

1.2. Livre Negociação: O valor acima é um **Teto de Proteção**. A EMPRESA reafirma que este termo **não impede e não desestimula** a negociação individual. As INSTITUIÇÕES COMPRADORAS mantêm autonomia para pleitear descontos adicionais baseados em volume, eficiência logística ou parcerias, visando reduzir o custo abaixo do teto.

1.3. Manutenção de Preço (Blindagem CMED): Considerando que os valores de repasse da Tabela SUS (APAC) não possuem mecanismo de reajuste automático anual, o Preço Teto ofertado é **fixo e irrealizável** durante a vigência deste termo de adesão. A EMPRESA compromete-se a não aplicar eventuais índices de reajuste anual de preços autorizados pela CMED (Câmara de Regulação do Mercado de Medicamentos) sobre este valor teto durante o período comprometido.

1.4. Política Comercial na Cadeia de Distribuição: A EMPRESA reconhece que a capilaridade da distribuição é essencial. Caso a comercialização ocorra via distribuidores, a EMPRESA atuará como garantidora das condições comerciais aqui ofertadas. Na eventualidade de um distribuidor recusar a prática do Preço Teto ou condições de pagamento pactuadas, a EMPRESA compromete-se, mediante acionamento da INSTITUIÇÃO COMPRADORA, a **intervir imediatamente** para indicar outro canal de distribuição apto a cumprir a oferta ou, em última instância, viabilizar o faturamento direto para assegurar que o paciente não fique desassistido, mantendo-se o valor teto acordado.

2. DO FLUXO FINANCEIRO E CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

Ciente do ciclo de receita do SUS, a EMPRESA compromete-se a mitigar o custo financeiro para as instituições de saúde.

2.1. Condição de Pagamento Padrão: A EMPRESA garante para qualquer INSTITUIÇÃO COMPRADORA o prazo mínimo de: _____ dias. (Recomendado: Compatível com o repasse SUS, mínimo de 70 dias).

2.2. Melhores Condições: O prazo acima é o **Padrão Mínimo**. As instituições poderão negociar prazos estendidos ou descontos para antecipação conforme capacidade de caixa individual.

3. DO PRAZO DE ENTREGA E SEGURANÇA NO ABASTECIMENTO

Para garantir o início rápido, a continuidade do tratamento dos pacientes e evitar desabastecimento:

3.1. Prazo Máximo de Entrega: A EMPRESA compromete-se a realizar a entrega dos pedidos no prazo máximo de: _____ dias úteis a contar da data de formalização do pedido pela INSTITUIÇÃO COMPRADORA.

3.2. Gestão de Risco de Desabastecimento: Visando a segurança do paciente, a EMPRESA compromete-se a notificar a FEHOSP e as INSTITUIÇÕES COMPRADORAS com antecedência mínima de 30 (trinta) dias sobre eventuais riscos de ruptura de estoque ou descontinuação da produção, priorizando o atendimento dos pedidos já formalizados.

4. DA NÃO DISCRIMINAÇÃO E SUPERAÇÃO DE BARREIRAS DE CRÉDITO

Visando o amplo acesso, a EMPRESA adota as seguintes diretrizes:

4.1. Não Discriminação por Volume: A EMPRESA não recusará vendas baseada exclusivamente em baixo volume (pedidos fracionados), garantindo o preço teto.

4.2. Política de Acesso (Crédito): Nos casos de restrições cadastrais ou financeiras que impeçam o faturamento convencional, a EMPRESA obriga-se a ofertar alternativa viável para não desassistir o paciente, tal como:

(a) Venda à vista com desconto financeiro;

(b) Aceitação de Cessão de Crédito/Trava Bancária (recebíveis SUS).

5. CANAL DE CONTATO PARA NEGOCIAÇÃO COMERCIAL

Canais de contato dedicados ao atendimento das INSTITUIÇÕES COMPRADORAS:

Nome do Responsável:

E-mail:

Telefone/WhatsApp:

AUTORIZAÇÃO DE USO DE DADOS (LGPD): A EMPRESA declara que os dados acima são de contato profissional corporativo. Ao informá-los, autoriza a FEHOSP a divulgá-los em seus canais oficiais para acesso de **todos os hospitais habilitados em oncologia no SUS**, com a finalidade estrita de facilitar a relação comercial (Base Legal: Legítimo Interesse e Execução de Contrato/Pré-contrato).

6. VALIDADE E DIVULGAÇÃO

Este compromisso tem validade de _____ meses. A EMPRESA autoriza a FEHOSP a divulgar sua adesão como **"Fornecedor Signatário - Chamamento Público NIFIPO/FEHOSP nº 02/2026**.

7. OBSERVAÇÕES E CONDIÇÕES ESPECIAIS DA EMPRESA (OPCIONAL)

Espaço reservado para a EMPRESA registrar, se houver: (i) Especificidades logísticas ou restrições regionais de atendimento; (ii) Limites operacionais de volume (ex: capacidade máxima de atendimento mensal por instituição ou lote mínimo de fabricação); (iii) Concessões adicionais (ex: isenção de pedido mínimo, bonificações, possibilidade de descontos adicionais em caso de compras de outros produtos do portfólio da empresa) ou detalhamento de diferenciais competitivos.

Nota: *As informações aqui registradas subsidiarão a avaliação holística da oferta pelas INSTITUIÇÕES COMPRADORAS, permitindo a ponderação de valor para além do custo (considerando benefícios técnicos, clínicos ou econômico, **especialmente se o preço não apresentar desconto financeiro direto, conforme solicitado no item 1.1**, bem como a adequada gestão de expectativas quanto à capacidade de fornecimento, entre outros aspectos.*

_____, ____ de _____ de 2026.

ASSINATURA