

A luta desigual da indústria de material médico-hospitalar

SÃO PAULO (O GLOBO) — Tecnologia é o que não falta a empresas brasileiras para fabricarem os mais sofisticados aparelhos médico-hospitalares. Uma pequena empresa paulistana estará produzindo, em dois meses, o mais moderno marca-passos cardíaco do mundo, com pilha de lítio que dura oito anos — cinco a mais que as pilhas utilizadas até agora, de mercúrio. Essas empresas têm nos custos o maior problema.

Os industriais, pelo menos, são unânimes em assegurar que fica muito mais barato importar equipamentos, e repassá-los aos hospitais com algum lucro, do que iniciar todo um processo que envolve desde a aquisição de maquinaria específica até o treinamento de mão de obra altamente especializada.

Afinal de contas, o governo brasileiro está subsidiando as importações; o raciocínio é simples: dá-se sempre um jeitinho de enquadrar o equipamento estrangeiro desejado, na lei de similaridade. Na prática, o governo — por diferentes organismos — compra aquele equipamento do fabricante e vende, pelo mesmo preço, ao importador brasileiro. Sem ter lucro algum, o processo fica igual ao de uma empresa qualquer que passasse a vender seus produtos a preço de custo, não acrescentando a ele investimentos nem despesas com empregados. No caso, a empresa é o Brasil.

E a assertiva é aplicada tanto ao dispêndio setor da indústria de equipamentos odontológicos, médicos e hospitalares — que importa a média de 100 milhões de dólares por ano — quanto a qualquer segmento de nossa economia que dependa, de uma forma ou de outra, das importações.

Como empresa, o Brasil está pagando pelo menos três vezes esses 100 milhões de dólares na medida em que não cobra dos importadores os custos totais de uma compra. Também como empresa o Brasil não está sabendo achar uma saída para a questão, de acordo com os industriais.

O círculo vicioso é facilmente perceptível pois continua a importação de equipamentos "baratos", não se criando condições para fabricá-los aqui. Mais: o custo maior de um produto feito no Brasil, comparado ao feito no exterior, deixa o fabricante brasileiro em potencial com certeza de que não haverá mercado para absorver sua produção.

Na verdade, os próprios empresários acenam com algumas medidas que, estão conscientes, não serão fáceis de se levar a termo. Sugerem alterações ou simples extinção da lei de similaridade, mas confessam que não antevêm substituto ideal. Falam até no tabu de se desvalorizar drasticamente o cruzeiro em relação ao dólar norte-americano — em cem por cento, arriscam alguns. Isso limitaria as importações, seria passo decisivo na mudança da lei de similaridade e aumentaria as possibilidades de exportações. Entretanto, internamente a inflação galopante seria o resultado imediato.

Observam os empresários que há outras dificuldades devido a imposições do mercado mundial, como as do GATT por exemplo, e até internas, como as do CDI. Uma brecha nas regulamentações do conselho de desenvolvimento industrial permite considerável nacional um produto importado que não tenha similar no Brasil. Decorre daí a existência de centenas de produtos que utilizam como bandeira de promoção o fato de serem 85 ou 90 por cento nacionais quando, na realidade, seus componentes são todos importados.

Tratando-se de taxação, tais produtos são acrescidos no seu valor em 8 por cento de IPI, apenas, em vez dos 100 ou 200 por cento que, importados, deveriam comportar em impostos e taxas. Eis, pois, uma amostra de como a empresa Brasil está subsidiando.

Nem tudo são problemas, porém, já que o Brasil produz equipamentos no valor (também) de 100 milhões de dólares para o setor médico-hospitalar, por ano. Dessa cifra, as exportações têm participação pequena, ou menos de cinco milhões de dólares. Só o fato de estarmos vendendo lá fora dá uma ideia do avanço de nossa tecnologia.

A Grafer, — por exemplo, uma empresa pequena no bairro da Saúde em São Paulo, especializou-se em equipamentos cardiológicos e neurológicos. Apesar de seu porte, está implantando no Brasil tecnologia para fabricar — com a empresa australiana telelectronics — o revolucionário marca-passo cardíaco com a pilha de lítio. A duração da pilha é de oito anos, no mínimo, e um máximo de 12 anos de vida útil. As dimensões do aparelho são menores que os comuns (8,5 x 5,5 x 1,6 cm.), sugerindo avanço considerável em sua implantação, que envolve complicada cirurgia no peito do paciente.

MARCA-PASSO BRASILEIRO É DE LÍTIO E DURA 10 ANOS

O aumento da vida útil desse aparelho diminuirá substancialmente o número de cirurgias que o paciente sofrerá, bem como fará baixar sensivelmente os custos operacionais, quer para hospitais, quer para instituições tipo INAMPS. Por extensão, diminuirão os gastos — e os riscos — dos pacientes. Outra empresa, a Baumer S.A., por seu porte e produtos específicos que não exigem sofisticação eletrônica, enfrenta situações distintas de outros fabricantes de equipamentos médico-hospitalares. Ainda assim, essa empresa exporta 15 por cento de sua produção a 26 países.

O presidente-executivo da Baumer, José Maria Bastos, explica que em se tratando de exportações, a companhia criou suas próprias condições para atender satisfatoriamente aos clientes: dois gerentes de exportação vivem no exterior, contactando novos compradores e, dando assistência aos representantes da empresa. Há um representante treinado especialmente no Brasil, em cada país para o qual a Baumer exporta. Com capital e reservas de 90 milhões de cruzeiros, faturando a média mensal de 23 milhões, a Baumer é a maior do mundo em sua linha de produção que abrange desde mesas cirúrgicas, móveis e centenas de diferentes equipamentos e instrumentais médico-hospitalares, que vão desde aparelhos para próteses, ortopédicos, esterilizadores, até macas e camas de emergência. Seus problemas específicos estão no mercado interno.

José Maria Bastos assinala a falta de uma conduta uniforme na política de saúde brasileira. Havendo grandes oscilações periódicas, no que se refere a prioridades, existem empresas, como a Baumer, que não podem desenvolver produtos para exportação, exclusivamente, na medida em que o objetivo primeiro é atender satisfatoriamente o mercado interno. A exportação, segundo ele, é decorrência da melhoria dos produtos vendidos no mercado interno.

O presidente da Baumer aponta, paralelamente, outros problemas, como a falta de recursos dos hospitais, em sua maioria dependendo da rede de assistência da previdência social, que tem suas receitas reajustadas somente uma vez por ano pelo INamps. Também o Fundo de Assistência Social — FAS — da Caixa Econômica Federal, não atende as necessidades de ampliação e construção de novas unidades hospitalares.

A falta de recursos leva os hospitais a contratarem funcionários a baixos salários. Sem mão-de-obra especializada, deixa a desejar a manipulação dos equipamentos e aparelhos dentro desses mesmos hospitais. Com tais dificuldades no mercado interno, e razoavelmente estabilizada no externo, a Baumer já sugeriu a outras empresas do setor a criação de consórcios de exportação, quando não tiverem porte ou situação ideal para conquistarem mercados estrangeiros.

A Grafer, já se movimenta para, no próximo ano, quando estiver fabricando de 600 a 700 marca-passos por mês exportar parte de sua produção. Dessa mesma Grafer existem outros aparelhos específicos para cardiologia, como o analisador de marca-passos e o monitor, ambos com projetos e desenvolvimento inteiramente nacionais. A empresa também fabrica equipamentos sofisticados como o desfibrilador, em linguagem simples um aparelho que utiliza cargas de energia para fazer voltar a funcionar um coração que parou.