

Equipamentos odontológicos brasileiros suprem clínicas populares na Rússia

por Rita Gallo
de São Paulo

Os equipamentos odontológicos brasileiros, que chegam a custar cinco vezes menos do que produtos similares comercializados no mercado internacional, vêm ganhando espaço na Rússia. Um exemplo disso é o recente contrato fechado entre a Gnatus Equipamentos Médico-Odontológicos e a Lance Ltd., distribuidora russa de produtos médicos.

“Deveremos fornecer em 1995 cerca de seiscentos conjuntos odontológicos, no valor de cerca de US\$ 2 milhões”, afirma o diretor comercial da J.O. Suarez, Javier Suarez, que exporta com exclusividade os produtos da Gnatus. Segundo ele, serão entregues oitenta conjuntos a cada bimestre.

A Gnatus informa que cada conjunto é formado por cadeira, equipo, refletor e cuspeira. Os negócios fechados com o mercado russo tiveram início há um ano e surgiram a partir da ne-

Câmbio dificulta negócios

por Rita Gallo
de São Paulo

Com cerca de 60% de sua produção terceirizada, a Gnatus reclama da defasagem cambial brasileira, que vem dificultando os seus negócios no mercado externo. “Os custos em real e a receita em dólar têm tirado a competitividade da empresa”, diz o diretor-presidente da Gnatus, Gilberto Henrique Canesin Nomelini.

cessidade do País em modernizar o setor. “O fim do comunismo abriu a possibilidade de comercializar produtos naquele território”, diz Suarez. Os produtos serão utilizados em clínicas populares.

Além da Rússia, a Gnatus também está vendendo equipamentos odontológicos para a Indonésia, que tem importações previstas, em 1994 e

A única solução para o problema de defasagem cambial seria elevar o preço dos equipamentos odontológicos fabricados e vendidos pela empresa no exterior. “Mas é difícil explicar um aumento de 10% para empresas que convivem com uma inflação anual de 3%”, diz Nomelini. A Gnatus está há 17 anos no mercado e registrou um crescimento de 40% em seu faturamento no ano passado.

1995, no valor de US\$ 800 mil. A Turquia, no mesmo período, deverá adquirir produtos por US\$ 300 mil, e o Egito, que totalizará pedidos no valor global de US\$ 200 mil.

A primeira remessa de cadeiras foi feita no mês passado, sendo que todo o equipamento foi levado por via aérea, segundo informa a Circle International, empresa responsável pelo

agenciamento de transporte. Segundo ela, seria impossível transportar os produtos de outra forma.

A J.O. Suarez vende os produtos da Gnatus nos países das Américas Latina, Central e do Norte, com exceção da Nicarágua e do Canadá. Os produtos são distribuídos em cinquenta países e o próximo passo é vendê-los na China. “Em julho, haverá uma feira de produtos médico-odontológicos em território chinês e tentaremos comercializar os equipamentos da Gnatus”, diz Suarez.

Com sede em Ribeirão Preto, interior de São Paulo, a Gnatus tem 40% da sua produção vendida no mercado externo. A empresa produz oitocentos conjuntos odontológicos por mês e faturou no ano passado cerca de US\$ 15 milhões. A Gnatus mantém nos Estados Unidos parceria com a SDF, que compra os equipamentos brasileiros, incorpora outros de origem norte-americana e vende localmente.