

FALTAM PRODUTOS

Setor de saúde começa a enfrentar problemas de abastecimento com artigos importados

KARLA MENDES E
ERICA ANDRADE
DA EQUIPE DO CORREIO

A crise financeira internacional já começa a afetar a saúde dos brasileiros. A alta do dólar encareceu diversos produtos médico-hospitalares, que chegaram a dobrar de preço em poucos dias. Alguns itens, inclusive, não estão sendo entregues, causando desabastecimento em algumas lojas. "Fui comprar produtos de uso habitual para o meu filho, que tem lesão medular e precisa cotidianamente de diversos materiais, como sonda, geléia para passar a sonda, luvas de procedimento cirúrgico, e me informaram que não havia estoque de alguns deles. O vendedor disse que não estava conseguindo reposição para vários produtos", afirmou a administradora Ana Rosa Albuquerque, que gasta cerca de R\$ 400 mensais com esses materiais.

O coletor urinário, por exemplo, não tinha na loja. Ela teve que ir a outra e pagar entre 40% e 50% mais caro. "Fiquei assustada, porque a empresa é uma grande fornecedora da rede hospitalar do Distrito Federal. O impacto de preços é significativo, mas meu medo maior é não encontrar para comprar. Imagine o que pode ocorrer com a falta de produtos nos hospitais", alerta Ana Rosa. Seu filho, o servidor público Daniel de Albuquerque Violato, está apreensivo com esse cenário. "É muito complicado para mim, pois são coisas de uso contínuo e não tenho alternativa se começar a faltar. Temos um pequeno estoque, mas não é suficiente. O problema é que os fornecedores não estão comprando", diz.

Dólar

Jorge Caramori, sócio da DMI, confirma a falta de alguns produtos. "A maioria dos materiais que comercializamos é importada. Como contratamos com o dólar mais baixo, os fornecedores não estão liberando os produtos na alfândega. Acho que eles estão preferindo arcar com o custo de instalação a liberar esses contêineres", observa. "Seringas e luvas de procedimentos são os materiais que estamos tendo mais dificuldade. A própria indústria está demorando 60, 90 dias para entregar. Com essa oscilação do dólar, não dá para assumir o risco. Prefiro perder venda a repor o estoque por um preço alto e depois ter que assumir a diferença, pois é difícil repassar o aumento dos custos de uma hora para outra", ressalta. Segundo Caramori, houve alta generalizada dos preços dos produtos. Uma caixa de luvas cirúrgicas, que custava R\$ 5,40 até poucas semanas, hoje não sai por menos de R\$ 8.

A Cirúrgica Pinheiro ainda não teve problemas de falta de produtos, mas teme o desabastecimento. Antônio Carlos Pinheiro, sócio da empresa, optou por

Zuleika de Souza/CB/D.A Press



BÁRBARA UZEL, DERMATOLOGISTA, É SURPREENDIDA POR REAJUSTES: "TUDO ESTÁ MAIS CARO, DESDE OS MATERIAIS ESTRUTURAIS ATÉ OS PRODUTOS USADOS DIARIAMENTE, COMO LUVAS"

Ronaldo de Oliveira/CB/D.A Press



DANIEL VIOLATO, ESTÁ APREENSIVO: FALTA DE PRODUTOS DE USO CONTÍNUO COMPLICARÁ O DIA-A-DIA

paralisar a reposição de estoque por causa do aumento especulativo dos produtos. "Teve um medicamento hospitalar que pedi por R\$ 62,49 em 10 de setembro e chegou por R\$ 199. Estou negociando com o fornecedor, pois não dá para arcar com essa diferença", afirma. "O que tenho em estoque é de antes da crise e estou vendendo pelo mesmo preço de antes da crise. O que não tenho, não vou comprar. A não ser que o cliente aceite ficar sujeito a alterações de preço", observa. A Unicon reduziu o número de

itens expostos no showroom e está adiando as compras, aguardando uma possível desvalorização do dólar. "Produtos como umidificadores e cadeira de rodas subiram muito. Estamos deixando de ter em estoque, pois podem ficar encalhados. Não estamos deixando de comprar, mas estamos deixando de estocar. Agora, só sob encomenda", observa o gerente Pedro Sales.

Profissionais da área de saúde já sentem os efeitos do aumento de preço dos materiais. A dermatologista Bárbara Uzel foi

surpreendida pelos reajustes.

"Tudo está mais caro, desde os produtos estruturais até os usados diariamente, como luvas, lençóis descartáveis, aventais", reclama. A médica está equipando um novo consultório e pretendia comprar macas cirúrgicas importadas, quando recebeu a notícia de que o fornecedor dos equipamentos queria cobrar 40% a mais pelos produtos. Bárbara então optou por um fabricante nacional. Além disso, o orçamento dos computadores para a clínica subiu cerca de 20%.