

EQUIPAMENTOS DE SAÚDE

Fabricantes investem em serviço de pós-venda

● Cortes de orçamento dos setores público e privado e lentidão na retomada econômica afetam o setor de equipamentos médico-hospitalares, que aposta na oferta de serviços enquanto aguarda uma possível recuperação para 2018 e a definição do tamanho da redução das despesas de saúde do governo federal. PÁGINA 3



PERSPECTIVA. Recuperação do mercado de equipamentos médico-hospitalares deve ocorrer apenas em 2018. Até lá, as fabricantes instaladas no País investirão em soluções e gestão

Indústria investe em pós-venda e aguarda definição do governo

EQUIPAMENTOS

Ana Carolina Neira
São Paulo
ananeira@dci.com.br

● **As fabricantes de equipamentos médico-hospitalares já começam a colocar na conta uma possível recuperação do mercado apenas em 2018. Até lá, o setor vai investir no pós-vendas, com serviços e soluções que garantam receita, enquanto aguarda definições sobre gastos do setor público.**

A expectativa é de que a partir do ano que vem o mercado comece a registrar a melhora do humor na economia, mas ainda de forma gradual, comenta o diretor geral de saúde da Philips Brasil, Renato Garcia. "Vai levar algum tempo para que vejamos os reflexos disso no aumento da demanda do setor. Quando falamos em equipamentos, a área da saúde demora, em média, seis meses para responder aos sinais de retomada mais concretos", diz.

Por outro lado, o executivo acredita que o elevado tempo de uso de alguns equipamentos pode favorecer a prestação de serviços e soluções.

"Durante a crise muitos investimentos [públicos e privados] foram congelados, então em algum momento os atuais aparelhos precisarão passar por manutenção ou substituição", avalia ele

Na visão do presidente da Associação Brasileira da Indústria de Alta Tecnologia de

Produtos para Saúde (Abimed), Carlos Goulart, o momento é de oportunidades, apesar da crise.

"Mesmo com a falta de investimentos, há espaço para crescer por meio de manutenção, oferta de tecnologia, sistemas de gestão. Isso elevará os rendimentos da indústria", aposta Goulart.

Já o diretor comercial da Hill-Rom, Bernardo Medrado, observa que a oferta de serviços pós-vendas serão cada vez mais necessários, indo além do momento de crise.

"Em períodos de recessão, indústria e clientes querem soluções. O mercado quer mais do que um equipamento. Mas existe também muita procura por sistemas de gestão e até manutenção dos itens", explica Medrado.

O diretor de qualidade da Magnamed, Tatsuo Suzuki, destaca ainda a necessidade de ampliar o diálogo com os médicos. "Não podemos oferecer só o aparelho. Para avançar sobre os concorrentes também pensamos em maior relacionamento com médicos, clínicas e hospitais", revela ele, ressaltando sua estratégia de marketing para o ano que vem.

A fabricante de ventiladores pulmonares aposta em uma melhora gradual da indústria, segundo Suzuki, que só deve engatar força a partir de 2018. "Até lá, é preciso encontrar novas formas de oferecer os produtos e serviços que temos [na empresa]", acredita.

Saúde pública

Renato Garcia, da Philips, afirma que há algum tempo o governo reduziu gastos com saúde, um dos principais compradores da indústria de equipamentos. "Perdemos prioridade nas compras do governo há algum tempo", conta o executivo.

Na visão do presidente da GE Healthcare para América Latina, Daurio Speranzini Jr., não só o governo, mas muitos clientes deixaram de comprar ou reduziram as encomendas há mais de um ano. Segundo ele, existe uma demanda reprimida. "Durante a crise, as compras foram paralisadas por conta da insegurança, não pela redução da demanda. Existe demanda reprimida do mercado, que parou de comprar ou comprou menos desde 2015. Isso deve mudar em breve", torce o executivo, apesar de demonstrar que vê o próximo ano ainda com cautela.

No geral, os executivos aguardam as definições no campo político. Isso porque tramita no Congresso uma proposta Emenda Constitucional (PEC 55, antiga 241) que fixa um teto para os gastos públicos pelos próximos 20 anos. A área da saúde é um dos principais focos da PEC, que pode entrar em vigor em 2017 ou 2018, dependendo da aprovação do Senado.

A preocupação da indústria é que a PEC deverá reduzir significativamente os investimentos públicos na área de saúde.

No entanto, Daurio Speranzini Jr. ressalta que não há co-

mo escapar de investimentos mínimos. "Há equipamentos defasados que deverão ser substituídos. Não haverá como escapar do investimento em uma base instalada que está velha e ultrapassada em alguns casos", analisa ele.

Além disso, o executivo também acredita que haverá uma reformulação do que os planos de saúde oferecem. Para ele, poderão surgir mais parcerias entre a saúde pública e a privada para atender demanda da população brasileira. "Inclusive adicional de quem perder o plano de saúde", diz.

Nesse sentido, a Philips também está de olho nas Parcerias Público-Privadas (PPP). Em outubro do ano passado, a empresa firmou contrato com o governo da Bahia para a implementação de centros de imagens em 12 hospitais.

"Sabemos que o mercado não crescerá tanto e tão rapidamente, mas apostamos em projetos como as PPPs", afirma o diretor da companhia, que pondera as dificuldades em fechar esse tipo de parceria.

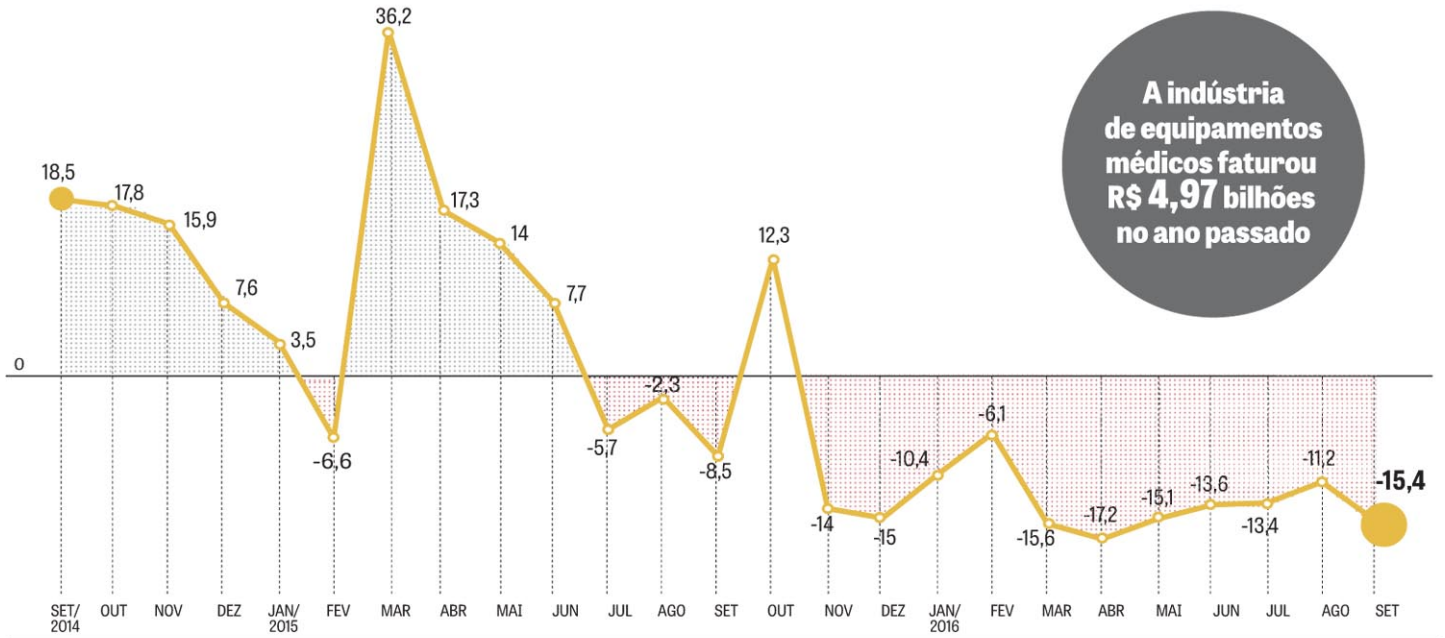
Ele avalia que este seja um dos caminhos para superar desafios como os cortes de orçamentos e revela que a Philips ainda deve firmar outras cinco parcerias semelhantes ao longo dos próximos quatro anos.

"O sistema não é sustentável como está. É preciso ter diálogo com o governo e setor privado, repensando os modelos existentes", define.

PANORAMA ATUAL

Fabricação mensal de instrumentos e materiais para uso médico e odontológico

► Em %



A indústria de equipamentos médicos faturou R\$ 4,97 bilhões no ano passado

FONTE: IBGE



Aparelho de ultrassonografia fabricado pela Philips Brasil



Dentro da estratégia da Philips está a oferta de produtos e serviços para fidelizar compradores

FOTOS: DIVULGAÇÃO