

SITUAÇÃO DA INDÚSTRIA BRASILEIRA DA MATERIAIS DENTÁRIOS (*)

— POSSIBILIDADES NO FUTURO

— PROBLEMAS E DIFICULDADES

Roberto Hermany Filho

Mais uma vez a bondade de um amigo nos elege para representar a Indústria Dentária Brasileira num Simpósio promovido por Odontologistas. Entendeu o Professor Léo Werner Süffert, ilustre Presidente deste Simpósio, que esta seria uma oportunidade para que a Classe tomasse conhecimento de algumas particularidades da Indústria que a serve. Assim, agradecendo a honrosa distinção e a prova de confiança em nós depositada, procuraremos nos desincumbir da difícil responsabilidade de informar bem, embora resumidamente, sobre matéria que comportaria muitas outras considerações.

Problemas e Dificuldades

Já havíamos elaborado a nossa palestra quando lemos, na coluna "Carta ao Editor" da revista JADA (Journal of the American Dental Association) de janeiro deste ano, sob o título "Problemas de Fornecimento", uma carta do Sr. David B. Hastings, Presidente da S. S. White International, de Filadélfia, abordando justamente os problemas da indústria dentária.

Tratando-se de um depoimento

muito mais expressivo e categorizado, refizemos o nosso trabalho tomando como base essa carta, cuja tradução, feita com a preocupação de manter fidelidade à sua essência, pedimos licença para ler:

"Problemas de Fornecimento
Já lhe aconteceu encomendar uma peça de equipamento dentário e receber a informação de que não poderia contar com ela senão depois de decorridos quatro meses? Ou de seu fornecedor de artigos dentários lhe informar que, dentre as dez mercadorias que você encomendou, cinco estão esgotadas e que o fabricante está com os fornecimentos atrasados? Ou ainda de seu equipamento dentário não poder ser consertado imediatamente porque seriam necessárias duas semanas para se obter as peças sobressalentes?"

Se você responder "SIM" a qualquer destas perguntas, por favor continue lendo adiante. Você sabe o quanto os produtos e serviços da indústria dentária são importantes para um bom atendimento dos seus

(*) Trabalho apresentado no Simpósio de Materiais Dentários, do 1.º Congresso Guanabarrino e IV Congresso Brasileiro da Federação Nacional dos Odontologistas, realizados no Rio de Janeiro em abril de 1975.

pacientes e para o seu sucesso profissional. Porém, será que você sabe por que e como a conjuntura econômica em que vivemos está afetando a indústria que lhe serve? Esta não é uma pergunta acadêmica porque, quanto melhor você compreender a situação da indústria dentária, tanto melhor você poderá planejar para o futuro de modo a garantir um atendimento constante e eficiente dos seus pacientes. .

Óleo, plásticos, papel, açúcar — até mesmo milho e trigo — são apenas alguns produtos de primeira necessidade que estão escassos. Disso resulta que o consumidor final, que geralmente é quem paga mais caro, nem sempre consegue adquirir o que precisa no momento em que o necessita.

Esta situação econômica, de dificuldades gerais, é precisamente a origem dos problemas que a indústria dentária está enfrentando. Entre os produtos que estão em falta, em maior ou menor grau de escassez, encontram-se as matérias primas para a fabricação de dentes artificiais, dentaduras, materiais obturantes, artigos de papel, aparelhos de raios-X, refletores e praticamente tudo o que vem acondicionado em frascos plásticos ou caixas de papelão. As consequências disso são óbvias: muitos produtos de que você depende estão difíceis de encontrar e estão mais caros. Mas isso não é tudo: muitos produtos dentários parecem caros, mesmo levando-se em consideração uma inflação de mais de 10%. A razão disso é que somos uma indústria pequena: no ano passado, os produtos e serviços forne-

cidos à profissão somaram menos de 600 milhões de dólares, tendo algumas centenas de empresas contribuído para este volume. Isto quer dizer que, em comparação com outras empresas que compram dos mesmos fornecedores, a nossa "força" perante estes, ou o nosso poder aquisitivo, se preferir, é limitado.

Suponhamos, por exemplo, que um fabricante de alginato dentário compre suas embalagens de uma empresa que também é fornecedora de uma fábrica de rações para cães. O fabricante de alginato compra, digamos, 100.000 latas por ano, ao passo que o fabricante de alimento canino compra 100.000 latas por semana. Qual dos dois obterá prioridade de fornecimento e melhor preço de compra? Numa época de escassez essa discriminação será obviamente ainda maior.

Quando um dentista não é atendido num fornecimento ou num conserto, muitas vezes o ouvimos comentar: "Bem, isto acontece porque eles pouco se importam".

Nada poderia estar mais longe da verdade. A indústria dentária sabe que não pode progredir sem a confiança e a boa vontade de seus poucos mas preciosos clientes. Os que não reconhecem este fato estão fadados ao fracasso, e em pouco tempo.

Aconteça o que acontecer, não pense que a indústria não se preocupa com você. Creia que se alguma coisa ocorrer que lhe desagrade será por circunstâncias fora do controle da indústria.

Mas será que as coisas vão tão mal? Não. Na verdade penso até

que é bom o desempenho dos fornecedores e fabricantes de produtos dentários, dentro das atuais circunstâncias. Certamente ocorrem falhas, mas a média de acertos é boa. Vejamos: um fabricante produz 100 unidades de um aparelho qualquer e as vende aos depósitos que as revendem a dentistas. Três dessas 100 unidades não são boas, apesar dos esforços do fabricante para manter a qualidade, mesmo em face da pressão de uma procura maior. A média de acertos é boa — 97 unidades perfeitas em 100 fabricadas, mas três dentistas receberam unidades defeituosas. São três dentistas muito importantes para o depósito dentário que ficaram contrariados, talvez até com raiva, e que poderiam dizer que os estamos negligenciando. Mas com 97 dentistas satisfeitos eu diria que o desempenho do fabricante é bom.

Lembre-se que, se por um lado uma produção maior reduzirá as demoras na entrega, por outro lado esse aumento de produção pouco lhe adiantará se a qualidade dos produtos e serviços não for mantida. Por conseguinte, cortar caminhos para abreviar uma entrega, com prejuízo da garantia da qualidade, não serve aos interesse de ninguém.

Os problemas existem, de fato. Mas, havendo compreensão, planejamento e uma comunicação construtiva, creio que a profissão e a indústria podem trabalhar em equipe, para atender a demanda futura deste país no campo da saúde.”

David B. Hastings

Presidente de S. S. White
International

Acreditamos que, a esta altura, o ilustre auditório já se deu conta de que, se a indústria dentária americana, apesar dos imensos recursos daquele país, está atravessando grandes dificuldades, não seria razoável esperar-se que o problema fosse menor no Brasil.

Na verdade, desde 1973 a imprensa mundial vem comentando a escassez de matérias primas, que seria a consequência de um crescimento maior no mercado consumidor do que na produção. A maioria das pessoas, entretanto, não consegue dar-se conta do alcance destas notícias enquanto elas não repercutem diretamente sobre os seus interesses, de modo que se surpreende quando encontra dificuldades em obter produtos que, até então, eram de fácil aquisição. Isto geralmente não ocorre com os industriais que, ao menor sinal de perigo, ac verem a sua produção ameaçada pela falta de materiais indispensáveis à sua indústria, tratam de reforçar os seus estoques o máximo possível, contribuindo, desta forma, para o agravamento do problema da escassez — do mesmo modo que as donas de casa o fazem quando dobram suas compras de açúcar, feijão ou outro produto qualquer ameaçado de faltar.

No caso particular da indústria brasileira de materiais dentários, há que se considerar que ela provavelmente importa mais de 80% de suas matérias primas — cálculo estimativo baseado na nossa empresa, onde essa percentagem ultrapassa 90% — e que a indústria brasileira de material de embalagem também sofreu os efeitos do aumento da demanda e

da escassez de matérias primas. — Sobre a indústria de material de embalagem podemos informar, a título de ilustração, que no ano passado, durante dois meses, a nossa empresa ficou impossibilitada de entregar ao comércio dentário líquidos para cimento porque o nosso fornecedor habitual dos frascos plásticos utilizados para a sua embalagem nos deixou na mão — por circunstância idêntica a focalizada na carta do Sr. Hastings ao se referir às láticas de alginato: indústrias maiores tiveram preferência no atendimento de suas encomendas, ficando o nosso pedido para depois de satisfeitas as prescrições dos grandes compradores.

Outro problema que decorre essencialmente da escassez é o da elevação dos custos e, conseqüentemente, dos preços de venda ao consumidor. A propósito, citaremos como exemplo o que ocorreu com o Engenol: De repente, os nossos fornecedores habituais nos informaram que não tinham condições de atender os nossos pedidos, que não sabiam quando voltariam a dispor desse produto e que previam grande aumento no seu preço.

E foi exatamente o que aconteceu: após alguns meses de falta, esses fornecedores nos comunicaram que já poderiam atender cerca da metade da quantidade encomendada, tendo o preço de uma das fontes dobrado e o da outra quadruplicado. Resultado: fomos obrigados a comprar dos dois fornecedores para atender à demanda. Como a mesma dificuldade atingiu os demais importadores, faltou Engenol durante algum tempo em vários depósitos dentários do Brasil.

Este exemplo explica uma das razões e origens dos aumentos de preço. Deixaremos de apreciar outras por serem mais difíceis de focalizar devidamente numa palestra com prazo limitado, como esta. Entretanto, a imprensa dá notícias quase diárias sobre elas, como é o caso da “inflação importada”, que seria a principal responsável pela reativação da inflação no nosso país.

Possibilidades no Futuro

No campo da iniciativa privada, o investimento de capital numa determinada atividade só se justifica quando a perspectiva de lucro é igual ou superior à de outras atividades.

Dentro desta premissa, consideremos as possibilidades da indústria brasileira de materiais dentários no futuro.

O desenvolvimento de qualquer indústria depende de

- KNOW-HOW
- CAPACIDADE DE PRODUZIR
- ELASTICIDADE DO MERCADO

KNOW-HOW é o resultado da tecnologia aplicada que, por sua vez, é o resultado de estudos, de pesquisas, do desenvolvimento técnico e científico, de experiências que geralmente demandam tempo e gastos elevados, tanto maiores quanto maiores forem as dificuldades a se vencer. Um exemplo bom e bem atual seria o caso dos compósitos que estão sendo estudados há vários anos: muitos fracassaram, outros melhoraram, mas ainda não atingiram o ponto ideal; grandes somas já foram

investidas e continuam a ser aplicadas na produção e no aperfeiçoamento deste material.

CAPACIDADE DE PRODUZIR é a capacidade de reunir todos os elementos necessários à produção: matéria prima, pessoal técnico equipamento, instalações, mão de obra e capital de trabalho.

ELASTICIDADE DO MERCADO é a sua capacidade de absorção progressiva do que se produz.

Dentro deste conceito, o mercado odontológico é pouco elástico porque o seu crescimento, devido a razões naturais, econômicas e sociais, é relativamente lento — sem dúvida muito mais lento do que o do mercado consumidor de gêneros de primeira necessidade, tais como alimentos, calçados, vestuário, etc.

Assim, se o mercado mundial de materiais dentários é pouco elástico e o do Brasil é ainda muito pequeno e de lento crescimento, conclui-se, inevitavelmente, que são bem modestas as possibilidades da indústria brasileira de materiais dentários num futuro próximo, pois que os investimentos necessários para um maior desenvolvimento não encontrarjam remuneração adequada para justificá-los.

Entretanto, esta conclusão racional, lógica e objetiva, não é motivo para qualquer sentimento de frustração, de vez que nenhum país é auto-suficiente. Até mesmo os EUA,

a maior nação industrial do mundo, são grandes importadores de materiais dentários, assim como a Inglaterra, a França, a Itália, o Japão, porque todos são obrigados a optar pelas soluções mais econômicas e convenientes.

Caros amigos, agradecendo a bondosa atenção com que nos ouviram e encerrando, permitam-nos lembrar-lhes que, além dos materiais dentários que ainda não temos condições de produzir no Brasil, muitos outros produtos, não menos essenciais, também são e continuarão a ser importados, por muito tempo. Assim, o importante mesmo é que o nosso país continue a acelerar a expansão de suas indústrias básicas e de seu parque industrial, promovendo a fabricação local de tudo o que for economicamente viável; que consigamos fazer crescerem também as nossas exportações, principalmente de produtos manufaturados, a fim de que a nossa balança comercial nos permita maior liberdade na importação daquilo que precisamos continuar a importar. E é exatamente neste sentido que se orienta toda a ação do nosso Governo.

Todos nós sabemos que o nosso país continua progredindo a taxas excepcionais, invejadas por outras nações, a despeito das dificuldades da atual conjuntura mundial. Temos, pois, justificadas razões para nos orgulharmos do presente e para confiarmos no futuro.