

O CBR recebeu manifestações as mais diversas das empresas que receberam o documento, alguns diretores se manifestando oralmente, outros através de documentos escritos e encaminhados diretamente à diretoria da entidade.

A Kodak Brasileira Comércio e Indústria Ltda, através do seu Diretor Geral da Divisão de Imagens para Saúde, Sr. Álvaro Sugai, se manifestou afirmando concordar que a situação atual enfrentada pelo mercado em questão é crítica. Fornecedores e prestadores de serviços estão constantemente convivendo com margens decrescentes, prejuízos e volumes inferiores aos praticados no passado. "Com a nova escalada significativa da taxa de câmbio, continuamos com eventuais reajustes de preços muito abaixo da desvalorização do real, mesmo para alguns filmes que são 100% importados". Os reajustes foram "diferenciados para produtos dependendo do conteúdo nacional de cada segmento, porém mesmo nos casos de importação pura e simples de produtos os reajustes de preços realizados foram bastante abaixo da desvalorização acumulada de cerca de 65%".

A Philips Medical Systems Ltda, através de seu Diretor PMS Brasil, Sr. Gilberto Liorci, se manifestou afirmando: "Estamos cientes da difícil situação e do momento em que as clínicas estão atravessando. Nós da Philips Medical, como parceiros, devemos e iremos participar da busca de soluções de acordo com a realidade do nosso negócio". A respeito dos serviços de manutenção afirmou que "nossos contratos estão fixados em reais pelo período de um ano, sendo renegociados a cada período de vencimento. Nestas renegociações nunca conseguimos repassar o impacto da desvalorização cambial incidente sobre as partes e peças de origem estrangeira. Temos registrado, sistematicamente, perdas consideráveis nos últimos quatro anos, o que nos tem causado constante redução de nossas margens na área de Customer Support". Em relação à parceria afirmou: "Nossa posição de participar da discussão do problema e estabelecer um diálogo produtivo

entre as clínicas, fabricantes e financiadores sempre esteve, e sempre estará entre nossos principais objetivos. É de fundamental importância, para a realização de negócios na área de equipamentos médicos, a existência de linhas de crédito viáveis aos nossos clientes".

A Siemens, através de seu Diretor Medical Solutions, Sr. Carlos A. Goulart e de seu Diretor Administrativo Comercial e Controlling, Sr. Ricardo M. Lamenza se manifestou afirmando que: nossa organização somente possui discricionariedade sobre os contratos de financiamentos próprios. Todos aqueles financiados por terceiros devem ser sempre tratados com os respectivos interessados, os quais são amplamente conhecidos pelos seus associados. Não se pode perder de vista que na origem do nosso relacionamento, houve uma operação comercial pela qual os seus associados adquiriram equipamentos com a mais elevada tecnologia e com os quais geram expressivas receitas. "Além disso, sempre estivemos aperfeiçoando nossos equipamentos para torná-los mais ágeis, rápidos e eficazes, contribuindo assim para o aumento substancial da produtividade de nossos clientes. O fenômeno da alta da taxa é momentâneo, como V. Sra. bem frisou em sua carta, mas os contratos de financiamentos e de arrendamento são de longo prazo".

Um detalhe do documento mostrou o desconhecimento que a empresa tem do mercado de trabalho dos imaginologistas. Foi quando afirmaram: "Também o argumento da inexistência de reajuste das receitas dos seus associados não se sustenta. Essa ausência de reajuste é verdadeira em relação à prestação de serviços médicos para a rede pública. Porém, os seus associados prestam serviços à rede particular de saúde, representada em parte pelos planos de saúde e na sua maior parte pelos atendimentos particulares".

*Dr. Luiz Karpovas é Diretor do Departamento de Defesa Profissional do CBR, Diretor do Boletim do CBR e Presidente do CIR*