

economia

Indústria química brasileira é impactada com incertezas internacionais

Fechamento do estreito de Ormuz e tarifaço norte-americano preocupam segmento

/ QUÍMICOS

Jefferson Klein

jefferson.klein@jornaldocomercio.com.br

Além das constantes interrupções do estreito de Ormuz, uma das principais rotas do petróleo no mundo que vem sendo afetada pela guerra no Oriente Médio, a recente sinalização de um tarifaço dos Estados Unidos em relação a produtos brasileiros é outra preocupação para o setor químico nacional. O presidente-executivo da Associação Brasileira da Indústria

Química (Abiquim), André Passos Cordeiro, admite que é muito difícil trabalhar com esse cenário de incerteza.

Ele frisa que fazer a gestão de produção e estoques, em um momento como esse, é complicadíssimo. O dirigente alerta que as empresas correm o risco, ao comprar um volume relevante de matérias-primas e produtos, a um preço alto, de ficar com um estoque caro. Porém, ele comenta que muitos clientes e companhias adotam essa prática como uma medida de proteção. Por outro lado, ele adver-



Ociosidade do setor é calculada em cerca de 35%; novas taxas devem piorar indicadores

te que também há o risco de não adquirir um insumo em determinado período e do seu custo continuar subindo.

Atualmente, dentro desse contexto, a indústria química nacional sofre com uma ociosidade de cerca de 35%. “O tarifaço (norte-americano) só piora esse cenário, porque vai reduzir um canal de vendas”, assinala Cordeiro.

A Abiquim solicitou ao Escritório do Representante Comercial dos Estados Unidos que os produtos químicos e petroquímicos brasileiros fossem excluídos da proposta de aplicação de tarifa adicional de 25% sobre as exportações brasileiras. Cordeiro frisa que a relação comercial entre os setores químicos brasileiro e norte-americano é favorável para os

EUA. Ele detalha que se for feito o saldo entre exportações e importações nesse segmento, entre os dois países, sobra um saldo positivo de cerca de US\$ 9,4 bilhões para os estadunidenses. “Isso significa que os EUA têm uma vantagem na relação comercial.” Para Cordeiro, de forma geral, o Brasil não compete com o sistema industrial dos Estados Unidos, mas é complementar.

Conteúdo produzido pelo

Núcleo-i
Conteúdo multimídia patrocinado

para Doctor Clin

Doctor Clin consolida novo ciclo de crescimento ao completar 30 anos

A saúde suplementar brasileira passou por profundas transformações nas últimas décadas. O envelhecimento da população, a incorporação de novas tecnologias, o aumento dos custos assistenciais e a evolução da regulação do setor exigiram das operadoras uma capacidade permanente de adaptação. Em um mercado cada vez mais desafiador, crescer deixou de depender apenas da ampliação da carteira de beneficiários e passou a exigir eficiência, governança e investimento contínuo na qualidade da assistência.

É nesse contexto que a Doctor Clin completa 30 anos consolidando um novo ciclo de desenvolvimento. Fundada em 1996, em Porto Alegre, a operadora acompanhou a evolução do setor e construiu uma trajetória marcada pela ampliação de sua estrutura assistencial, pela verticalização dos serviços e por um processo de transformação que redefiniu seu posicionamento no mercado gaúcho.

Segundo o diretor executivo e fundador da Doctor Clin, Marcelo

Dietrich, a empresa nasceu da forte presença da medicina em sua família, aliada à percepção de que era possível oferecer um modelo de atenção mais próximo das necessidades da população. Ao longo dessa trajetória, entretanto, também enfrentou um dos períodos mais desafiadores de sua história. A intervenção fiscal determinada pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) exigiu uma profunda reorganização administrativa, financeira e operacional, tornando-se um marco para a evolução da companhia.

“Foi um momento que nos obrigou a rever processos, fortalecer a gestão e construir uma base muito mais sólida para o futuro. Essa experiência transformou a empresa e nos deu maturidade para crescer de forma sustentável”, afirma Dietrich.

A partir dessa reestruturação, a Doctor Clin intensificou investimentos em governança, planejamento e integração da assistência. O fortalecimento da rede própria tornou-se um dos pilares dessa estratégia,

reunindo centros médicos, clínicas, hospital, laboratórios e unidades de atendimento com serviços especializados, capazes de oferecer maior integração do cuidado e mais eficiência operacional.

Esse movimento ganhou novo impulso com a criação do DC Group, estrutura que reúne diferentes empresas voltadas à assistência em saúde e amplia a capacidade de atuação da organização em diversas frentes da atenção à saúde. Para Dietrich, a integração entre os serviços permite oferecer uma experiência mais qualificada aos beneficiários, ao mesmo tempo em que fortalece a sustentabilidade da operação.

Hoje, a Doctor Clin atende milhares de beneficiários em diferentes regiões do Rio Grande do Sul e mantém uma estratégia de expansão baseada na proximidade com os pacientes, na qualificação permanente da assistência e na ampliação de sua infraestrutura. Mais do que acompanhar as mudanças da saúde suplementar, a empresa busca antecipar demandas e preparar



Operadora gaúcha reforça modelo semi verticalizado, baseado em rede própria e seleção de prestadores parceiros, com governança e integração da assistência

sua estrutura para um cenário em que eficiência, inovação e cuidado integrado tendem a assumir papel cada vez mais estratégico.

Ao completar três décadas de atuação, a Doctor Clin reafirma um posicionamento construído ao longo de sua história: crescer de forma sustentável, investindo em gestão, qualidade assistencial e relaciona-

mento com as comunidades onde está presente. Em um setor que continua em constante transformação, a operadora projeta o futuro apoiada na experiência acumulada, no relacionamento com prestadores de referência e na convicção de que a evolução da saúde passa, cada vez mais, pela integração entre pessoas, tecnologia e assistência.