



Apresentação Quinelato



Anselmo Quinelato
Diretor Geral

O que é a Quinelato hoje:

- Fabricante de instrumental
- Domina todos os processos de fabricação
- Empresa familiar há 70 anos no mercado
- Duas grandes áreas: medicina e odontologia
- Empresa de médio porte com 120 funcionários
- Foco no mercado brasileiro
- Foco no mercado privado
- 700.000 instrumentos por ano
- Imagem de qualidade e bom custo x benefício
- Menos de 10% do faturamento em exportação
- 20% das vendas de empresas representadas (USA, Alemanha e Finlândia)

1949



2010



O mercado de Instrumental no Brasil

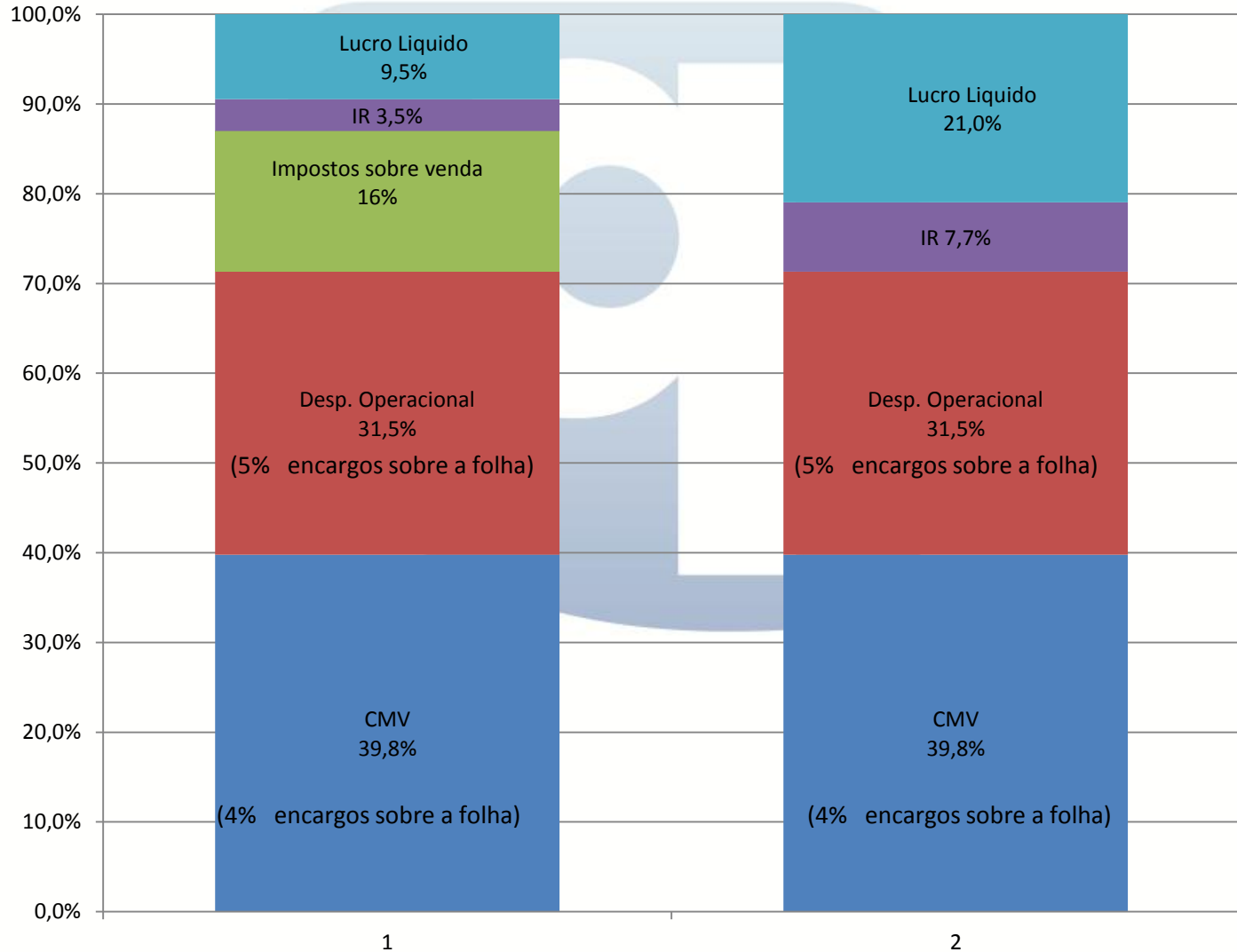
Há 30 anos :

- 3 empresas nacionais e 4 empresas multinacionais: americanas ou alemãs
- Video Cirurgia ainda incipiente

Atualmente:

- Centenas de empresas de muitos países
- Produtos fabricados em países como Paquistão e China.
- Empresas especializadas em nichos de mercado de acordo com especialidades médicas
- Espectro de qualidade muito mais amplo
- O conceito de cirurgia minimamente invasiva faz com que a vídeo cirurgia ocupe cada vez mais espaço
- Mercado de vídeo cirurgia dominado por grandes empresas

Abrindo o coração:



Olhando os números:

- a cada R\$100,00 de venda
 - R\$ 28, 20 de impostos
 - R\$ 9,50 de lucro
-
- O lucro deveria remunerar o capital dos sócios e permitir a geração de reinvestimento na empresa. Isto não ocorre.
 - A empresa nunca pagou dividendos aos seus sócios em 70 anos de existência.
 - A capacidade de investimento é MUITO aquém da necessidade

Tendências do negócio:

- Importar em vez de produzir
- Empresas internacionais pertencem a grandes grupos da área médica onde instrumental é apenas uma área de negócios
- Produtos com valor agregado ligados a sofisticação tecnológica
- Produtos convencionais com tendência a “comoditização” e guerra de preços.

Tendências do negócio:

- Clientes privados se agigantando e se internacionalizando: Amil, Grupo D'Or, etc
- Clientes públicos compram por licitação, preços baixos e muitos atrasos nos pagamentos
- Pressão sobre os preços cada vez maior
- Processo de compra longo e grande volume de material dificultam a avaliação do custo-benefício

Estudo de Caso: Tesoura cirúrgica

- Pelo menos uma tesoura em cada caixa cirúrgica de cada hospital
- Preço de venda Quinelato hoje: R\$25,00
- Preços praticados em compras por licitações no Brasil: R\$ 5,00 a 7,00



Soluções possíveis e necessárias:

- Necessidade do aumento da capacidade de **atualização tecnológica** e inovação
- Desoneração de impostos – Isenção de ICMS
- Aglutinação de várias pequenas e médias empresas
- Isonomia fiscal com produtos importados.
- Agilidade das questões regulatórias junto a ANVISA e VISAs regionais

Barreiras à inovação

- Não há interesse da academia em projetos de atualização tecnológica, por ex. desenvolvimento e validação de processos de fabricação com novas tecnologias
- Baixa receptividade da academia e dos órgãos de fomento à inovação incremental que é importante para garantir competitividade e permitir a substituição da importação de produtos já existentes
- Dificuldade de integração dentro da academia quando a inovação envolve diferentes áreas do conhecimento. Ex: área médica e áreas de engenharia. Papel das agências de inovação.

Conclusão

- A empresa consegue suprir apenas 30% da necessidade de renovação/atualização tecnológica, mesmo utilizando mecanismos de financiamento
- Preencher esta lacuna é uma etapa necessária para buscar a inovação

Obrigado!

Anselmo Quinelato
anselmo@quinelato.com.br



Cirurgia com

**Um Q de
quinelato**