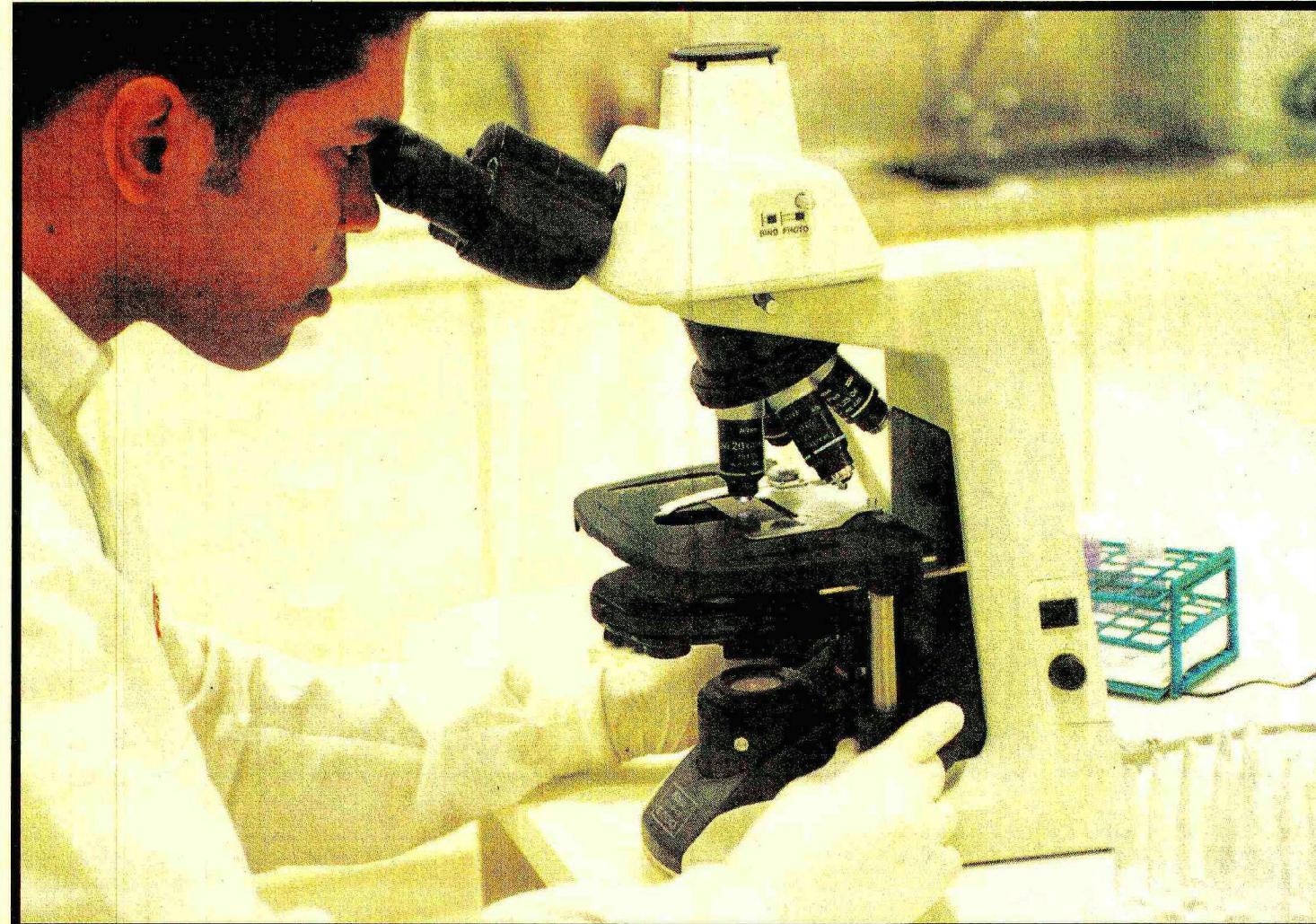


NEGÓCIOS

Laboratórios investem R\$ 6 milhões na melhoria de seus serviços no Distrito Federal. Recém-chegado à cidade, grupo Fleury está de olho em clientes de alto poder aquisitivo. Pasteur e Sabin ampliam instalações e diversificam exames

Diagnóstico otimista

Adauto Cruz



LABORATÓRIO FLEURY: A PRIMEIRA UNIDADE DO GRUPO FORA DO ESTADO DE SÃO PAULO FOI INAUGURADA HÁ 10 DIAS NA QI 21 DO LAGO SUL

90% dos serviços prestados por grandes laboratórios locais.

PREÇO SALGADO

O Laboratório Fleury, a princípio, não aceitará convênios. "Aos poucos vamos negociar a incorporação dos planos de saúde, mas somente com aqueles que querem um diferencial de qualidade", afirma Ewaldo Russo, diretor superintendente do grupo. Ele diz que nos 11 pontos de atendimento de São Paulo, a empresa aceita convênios como Bradesco e Sul América, mas só nos planos completos. Um dos motivos do comportamento seletivo são os preços mais salgados das análises do

grupo, como admite o próprio diretor. Um exame simples como hemograma, por exemplo, custa R\$ 60,66 no Fleury, enquanto o grupo Pasteur cobra R\$ 15. Entre os "diferenciais" listados por Ewaldo Russo para justificar os custos do Laboratório Fleury estão os altos investimentos em tecnologia e paparicos aos clientes.

"Costumo dizer que temos de acostumar mal o cliente. Em Brasília, vamos atender políticos e pessoas importantes que não querem se expor nas idas ao laboratório", diz Russo. Nesses casos, a empresa faz a coleta do material em domicílio e entrega o resultado por Internet, Sedex ou motoboy. O cuidado em man-

ter o sigilo sobre o atendimento é tão grande que os veículos do laboratório não levam a marca do grupo. Hoje, 40% dos exames são retirados pelos clientes no site do Laboratório Fleury. O grupo investe de 4% a 5% de seu faturamento bruto anual, de aproximadamente R\$ 220 milhões, em tecnologia. Isso representa gastos de R\$ 8,8 milhões a R\$ 11 milhões.

Todo o faturamento anual dos laboratórios brasilienses atinge cerca de R\$ 80 milhões, conforme dados da Subsecretaria de Receita do Distrito Federal. Mas a chegada de um concorrente tão grande como o grupo Fleury não assusta as maiores empresas locais. Para a diretora técni-

ca do Laboratório Sabin, Sandra Soares Costa, o público do grupo paulista será principalmente aquele que costuma viajar a região Sudeste para fazer exames e tratamentos.

PLANOS DIFERENTES

“0 Fleury não atende a convênios, enquanto 95% dos nossos atendimentos são por planos de saúde", argumenta Sandra. Além da clientela diferente, ela aposta na diversificação dos serviços do Sabin, que está investindo R\$ 1 milhão numa nova unidade na 711 Sul. O grupo comprou duas lojas no térreo de um edifício comercial novo e passará a oferecer exames de citogenética, co-

RAIO-X

Os laboratórios Pasteur, Sabin, Exame e a filial brasiliense do Fleury empregam, ao todo,

862 PESSOAS

e atendem

3,6 MIL PACIENTES

por dia

mo o de riscos fetais, e biologia molecular, em que se enquadra o teste de DNA para verificação de paternidade. "A unidade estará pronta até junho. Passaremos a fazer exames que antes eram terceirizados", diz Sandra Costa.

A expansão do Laboratório Pasteur, orçada em R\$ 300 mil, será em São Paulo, numa unidade estrategicamente localizada próximo ao aeroporto de Congonhas. A empresa se juntou a outros nove laboratórios de todo o país para criar um centro de realização de análises menos comuns. O empreendimento custará ao todo R\$ 3 milhões. "Conseguiremos baixar os custos de exames lançados ou relançados há pouco tempo no mercado, com tecnologia avançada", explica Vera Lúcia Ferreira Amorim, diretora-presidente do Pasteur. Os materiais para análise serão encaminhados por avião e terão resultados divulgados por fax ou Internet no mesmo dia.

O grupo Exame, maior de Brasília, não revela os investimentos. Mas o diretor-presidente, Tito Figueiroa, promete inaugurar mais dois pontos de atendimento em abril.