



LUIZ KAUFFMAN, DA MEDIAL: R\$ 500 MILHÕES EM CAIXA PARA INVESTIR

Rede própria aumenta competitividade

O controle de custos se tornou fundamental para o mercado de planos de saúde, que desde a regulamentação, em 1999, viu os gastos aumentarem com a ampliação obrigatória da cobertura, mas tem parte dos reajustes fixados pelo governo federal. Depois de reduzir a oferta de planos individuais — justamente aqueles cujos aumentos anuais são fixados pela agência reguladora do setor — várias empresas passaram a investir elas mesmas em hospitais e laboratórios.

O exemplo mais agressivo desse novo movimento parece ser a empresa Medial Saúde, que tem sede em São Paulo, mas passou a investir fortemente nos mercados do Rio de Janeiro e do Distrito Federal. “Hoje você só é competitivo se tiver rede própria. Estamos investindo em hospitais, laboratórios e centros de diagnósticos e vamos expandir essa verticalização em São Paulo e outras praças, como Bra-

sília, onde a idéia é ter mais de um hospital, como forma de reduzir custos e fortalecer nossas margens”, diz o presidente da Medial, Luiz Kaufmann.

A empresa foi a primeira do setor no país a captar recursos com o lançamento de ações — os papéis da companhia estrearam no Novo Mercado da Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) no dia 22 de setembro. Com a operação a Medial captou R\$ 742,2 milhões. Alguns investimentos já foram feitos, como a construção do hospital em Brasília e de um centro de atendimento ambulatorial no Rio de Janeiro.

“Temos R\$ 500 milhões em caixa e vamos usar esses recursos para ampliar a rede. No ano que vem devemos investir mais R\$ 200 milhões em São Paulo, Rio e Brasília”, adianta Kaufmann. A Medial tem cerca de 900 mil associados e espera crescer 25% este ano. E com os investimentos, quer que pelo menos

metade dos atendimentos sejam feitos na rede própria — hoje esse número é de quase 30%.

Controle

Apesar de emblemática, a movimentação da Medial nada tem de exclusiva. Somente no ano passado a rede de hospitais que pertencem completa ou parcialmente a operadoras cresceu aproximadamente 20%, com mais de 100 novos estabelecimentos.

“Algumas operadoras que tinham serviços próprios começaram a ter vantagens com o maior controle de custos, assim como hospitais que ofereciam planos de saúde. E com base nos balanços de hospitais e operadoras podemos perceber que quem foi para a rede própria teve realmente melhores resultados. A verticalização é de fato uma tendência”, diz o presidente da Federação Brasileira de Hospitais, Eduardo de Oliveira.

A Medial tem opção de compra

do laboratório Endomed, outro segmento na mira das empresas. O grupo Amil, o maior da medicina de grupo do país, com cerca de 1,5 milhão de beneficiários, já realiza 75% dos exames dos clientes da subsidiária DixAmico (850 mil clientes) em laboratórios próprios. Mais uma vez, a idéia é reduzir custos com maior controle sobre os exames solicitados e realizados. “Em média, entre 20% e 30% dos exames não são sequer retirados, um tremendo desperdício”, diz o superintendente da Amil Brasília, Moacir Zanatta.

A Amil já possui hospitais, como o Paulistano, em São Paulo, e no Distrito Federal o grupo participa da gestão do Hospital Brasília, no Lago Sul. A empresa avalia a construção de um novo hospital próprio na capital. “Estamos estudando investir em um hospital na Asa Norte, onde a oferta é restrita, e já temos parceiros nos procurando para tocar o negócio”, revela Zanatta. (LOG)