

Negócios

Questão ambiental
Sem licenças, Vale pode reduzir produção em Minas em 50%. Pág. B17

Saúde. Conhecidas por cobrar no máximo R\$ 120 por atendimento, empresas como Dr. Consulta, MinutoMed e Acesso Saúde tiveram expansão de cerca de 40% na procura nos últimos meses; em 2015, pela 1ª vez em dez anos, caiu o total de beneficiários de planos de saúde

Desemprego maior e queda de renda fazem clínicas populares avançarem

Renato Jakitas

Pela primeira vez em dez anos, o mercado brasileiro de planos de saúde fechou em retração. Em 2015, houve debandada de cerca de 766 mil beneficiários, reflexo direto da crise econômica e do aumento do desemprego. Esse movimento, no entanto, tem servido de combustível para outro segmento, o de clínicas populares, que está em plena expansão no País.

Nos últimos meses, sobretudo de setembro do ano passado para cá, empresas como Dr. Consulta, MinutoMed e Acesso Saúde, conhecidas por cobrar no máximo R\$ 120 por consulta médica, registraram crescimento de cerca de 40% na procura pelo serviço.

Para dar conta da demanda, a Dr. Consulta, que atende em média 25 mil pacientes por mês em 11 endereços na Grande São Paulo, vai inaugurar até o fim do ano outras 19 unidades. A empresa reservou R\$ 40 milhões para esse crescimento, dinheiro que é fruto do investimento, feito no ano passado, de dois fundos, o Kaszek Ventures, comandado pelos fundadores do



Crise. Fumio, da Dr. Consulta: alternativa a planos de saúde

Mercado Livre, e o suíço LGT Venture Philanthropy, especializado em negócios de impacto social. “A demanda está alta. Vamos utilizar todo o aporte no nosso processo de expansão”, conta o médico e economista Marcos Fumio, sócio da Dr. Consulta.

Na avaliação dos empresá-

rios do segmento, a escalada do desemprego reforçou o aumento da procura pelas “consultas expressas”. “As pessoas não querem ir para o SUS”, diz Antônio Carlos Brasil, da Acesso Saúde, que hoje tem 13 clínicas no Brasil e vai inaugurar outras 18 até dezembro. “A gente nota que a maioria desses novos pa-

cientes tinha convênios médicos, mas perdeu o plano de saúde junto com o seu emprego.”

Debandada. Os números oficiais endossam a percepção dos empreendedores. Nos dados divulgados pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) na semana passada, os contratos coletivos, aqueles oferecidos por empresas e associações como benefício aos funcionários, foram os mais afetados, com 533.534 distritos ao longo de 2015 – responsável por quase 70% da debandada no setor.

“Não há como desassociar essa queda da atual crise econômica do País. Segundo dados do Caged, o Brasil fechou 2015 com perda de 1,5 milhão de postos de trabalho com registro em carteira”, diz o superintendente executivo do Instituto de Estudos de Saúde Complementar (Iess) Luiz Augusto Carneiro.

Foi justamente após perder o emprego, em agosto do ano passado, que a operadora de turismo Gizella Flor Batistela se viu atrás de uma consulta médica particular. “Fiquei sem convênio e precisei ir ao dermatologista. Mas nem tentei o SUS, acho que demora muito”, afirmou,

enquanto esperava o orçamento para um hemograma completo em uma clínica popular. “Eles querem me cobrar uns R\$ 200 pelo exame. Sinceramente, achei um pouco caro, vou pesquisar em outras redes. A gente agora vê um monte delas por aí”, afirma.

De fato, uma das estratégias adotadas pelas redes do setor é a de tentar se posicionar em locais de grande movimentação de pessoas. A MinutoMed, do português Don Cordeiro, por exemplo, tem hoje três operações, todas em shopping centers da Grande São Paulo. “Nossa expansão acontecerá por shoppings, estações de metrô ou ruas movimentadas, como o Largo 13 ou a (Rua) 25 de março”, diz o administrador de empresas, que tem um plano ambicioso: montar 200 operações no Brasil em

seis anos. “A gente tem suporte de três grupos de investidores: um europeu, um norte-americano e um brasileiro.”

No radar. De acordo com Alexandre Pierantoni, sócio da Pactor Finanças Corporativas, butique de fusão e aquisição, não é à toa que o setor tem sido alvo de uma outra corrida, a de investidores. “Apesar da crise, são empresas que continuam no radar, já que o risco de queda de demanda é considerado menor pelos investidores”, afirma. “É um segmento de atendimento básico, de baixa complexidade, que cresce com a carência de mercado (a ineficiência do sistema público de saúde) e com a dificuldade das classes C e D de fazer desembolsos mensais para manter um plano de saúde.”

O negócio das clínicas populares é baseado no poder de negociação na compra de insumos e de materiais e, principalmente, no emprego pesado de tecnologia para agilizar processos e manter os custos na rédea curta. “Temos hoje o mesmo sistema de TI usado no hospital universitário de Harvard (nos Estados Unidos)”, diz Fumio, da Dr. Consulta. / COLABOROU CÁTIA LUZ

Pátria vai gerir garagem de aeroporto em Curitiba

Pare Bem, que pertence ao fundo, venceu disputa da Infraero para área de estacionamento; valor do contrato é de R\$ 345 milhões

Mônica Scaramuzza

O Pátria Investimentos ganhou a licitação para operar o estacionamento do Aeroporto Internacional Afonso Pena, de Curitiba (PR). O contrato de concessão é de 25 anos e envolve investimentos da ordem de R\$ 60 milhões, além do pagamento da outorga inicial de R\$ 15 milhões. O fundo de infraestrutura da gestora é dono de 100% da Pare Bem, rede de estacionamento adquirida em 2015.

A autorização da Pare Bem pa-

ra operar o estacionamento do aeroporto de Curitiba foi oficializada ontem pela Infraero. A área de estacionamento do aeroporto será ampliada, com a construção e operação de um edifício-garagem com 2.400 vagas adicionais. Atualmente, o terminal já tem 2 mil vagas. O valor do contrato, para o período completo da concessão, é de R\$ 345,8 milhões, informa a Infraero.

Ao Estado, Roberto Cerdeira, diretor da gestora e presidente da Pare Bem, disse que os planos de expansão da companhia são ambiciosos. A Pare Bem está avaliando participar da concessão que será aberta no Rio. São dois contratos de parquímetros que serão ofertados pela Prefeitura da cidade: um deles, na zona sul, e outro nas zonas

norte e central

“A Pare Bem está em estacionamentos de importantes edifícios comerciais e hospitais, como o Samaritano, em São Paulo. Temos atuação no Sul, Sudeste e Centro-Oeste do País. Podemos ampliar para as regiões Norte e Nordeste, além da América Latina”, disse Cerdeira, sem dar mais detalhes desse processo. Hoje, a Pare Bem opera cerca de 50 mil vagas de estacionamentos.

Outros alvos. A companhia tem investido na aquisição de garagens em edifícios comerciais e continua analisando investimentos em outras empresas do setor. A rede prevê avançar no setor investindo em contratos de longo prazo com hospitais, universidades, redes varejistas e shoppings. Cerdeira disse que o Pátria não tem interesse na Estapar. A empresa pertence ao banco BTG Pactual, que está se desfazendo de parte de seus ativos.

MELHOR QUE MUDAR AS REGRAS, É SER O DONO DO JOGO.

QUANDO VOCÊ ATINGE UM PATAMAR, O DESAFIO É IR ALÉM.

Executivos e empresários interessados em contínuo aperfeiçoamento na ampliação da visão prática de negócios e gestão, aqui é a sua melhor escolha.

FIA MBA entre os mais renomados do Brasil.

SAIBA MAIS, ACESSE: WWW.FIA.COM.BR OU LIGUE: 0800-777-1714

ASSOCIATION OF AMBA ACCREDITED

P/M

FIA MBA

LOCAÇÃO

ALPHAVILLE

O LUGAR PERFEITO PARA SUA EMPRESA COM O MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO

GREEN VALLEY OFFICE PARK

LOCAÇÃO DE SALAS E CONJUNTOS COMERCIAIS

250m² a 2.700m² (pronto para ocupação)

A PARTIR DE R\$ **19,99** M²

- SEGURANÇA 24 HORAS
- ÁREAS VERDES INTEGRANDO OS EDIFÍCIOS
- AMPLO ESTACIONAMENTO
- RESTAURANTE SODEXO E FRAN'S CAFÉ
- LOCALIZAÇÃO PRIVILEGIADA
- INCENTIVO FISCAL ISS DE 2%

PLANTÃO NO LOCAL

AV. ANDRÔMEDA, 2000 - BLOCO 13 ALPHAVILLE - BARUERI - SP

LIGUE (11) 4133.3696 (11) 97140.2458

WWW.GREENVALLEYOFFICEPARK.COM.BR