

Por Alexandre Melo e Cynthia Malta

A divisão de equipamentos médicos da Johnson & Johnson (J&J), que inaugurou ontem um novo centro de distribuição onde investiu R\$ 30 milhões, está estudando, com hospitais e operadoras de planos de saúde, novos modelos de negócios. "O modelo vigente na indústria não se sustenta e precisamos trabalhar em conjunto", diz o presidente da divisão da J&J no país, Adriano Caldas. Há 26 anos na companhia, ele comanda a estratégia na área de equipamentos médicos no país desde março.

A J&J tem sido procurada por hospitais e planos de saúde e Caldas também tem proposto mudanças aos clientes. O setor trabalha, em geral, com a "conta médica aberta" - a operadora de plano de saúde e o paciente não sabem de antemão o preço do procedimento a ser feito. Esse modelo é alvo de críticas diante dos crescentes custos no setor de saúde.

Leia [aqui](#) a matéria na íntegra.

**Fonte:** [Valor Econômico](#), em 05.09.2017.