

Por Bloomberg

Startup aposta capitalizar a partir da demanda por serviços acessíveis para um número crescente de brasileiros sem plano de saúde privado

Uma solução potencial para os males atuais do setor de saúde pode ter nascido dentro de uma das maiores favelas brasileiras.

A startup Dr. Consulta está apostando que pode capitalizar a partir da demanda por serviços acessíveis, “à la carte”, para um número crescente de brasileiros que não contam com plano de saúde privado. A empresa já atraiu investidores incluindo o bilionário co-fundador da 3G Capital Jorge Paulo Lemann e empresas de venture capital como Kaszek Ventures e Madrone Capital Partners.

“Infelizmente, o sistema público do Brasil está quebrado,” disse o presidente da Dr. Consulta, Thomaz Srougi, em uma entrevista. “A gente acredita que o nosso modelo possa ser aplicado em qualquer lugar na América Latina e na América do Norte para resolver a crise de saúde, que só tem aumentado, porque as pessoas estão envelhecendo.”

A oferta de serviços da empresa inclui um hemograma por R\$ 16 e uma ultrassonografia de abdômen total por R\$ 160. De acordo com o website, as consultas mais procuradas são com ginecologistas (R\$ 115), psiquiatras (R\$ 160) e dermatologistas (R\$ 120). Os pacientes também podem agendar uma consulta com um cardiologista por R\$ 140. “A gente acessa os pacientes de forma direta,” diz Srougi.

Com a taxa de desemprego aumentando ao longo dos últimos três anos no Brasil, o número de pessoas com acesso a planos de saúde privados está caindo. No último mês de dezembro, 47,3 milhões de pessoas contavam com um plano, contra 50,4 milhões quatro anos antes, de acordo com dados disponibilizados pela ANS.

“O número de pessoas perdendo o plano de saúde no Brasil é relevante e o país está ficando mais velho, o que aumenta a necessidade por tratamento”, disse Luciano Campos, ex-analista de saúde do Bradesco BBI, em uma entrevista por telefone. “A Dr. Consulta não é regulada, não é um plano de saúde. Simplesmente resolve os problemas das pessoas. Encontrou uma lacuna no mercado.”

Início em Heliópolis

A Dr. Consulta abriu a sua primeira unidade em 2011 em São Paulo, em Heliópolis, a décima favela mais populosa do país. A empresa contou com um único centro médico durante os seus primeiros três anos, em busca da validação do seu conceito. “Nós sabíamos que, se fôssemos bem sucedidos em Heliópolis, provavelmente seríamos bem sucedidos na cidade de São Paulo,” disse Srougi. Depois de São Paulo, a chance de dar certo no Brasil também era grande, segundo ele.

Cerca de 30 por cento das consultas são agendadas por meio do aplicativo da Dr. Consulta, que permite que a empresa reduza o seu time de call center, disse Srougi. Além disso, a startup desenvolveu um software próprio para compilar informações de pacientes. “Há muita tecnologia embarcada. E a tecnologia ajuda a gente a automatizar tarefas que são repetitivas. Faz com que a gente reduza o custo de serviços”, disse Srougi.

Os médicos recebem uma lista de procedimentos para cada tratamento. Por exemplo: se um profissional recomenda quatro exames para uma situação que requer apenas três, a sua remuneração diminui.

Planos de expansão

Hoje, a Dr. Consulta possui mais de 1 milhão de pacientes, cerca de 2.000 médicos e 60 localidades. Cerca de 200.000 pessoas são atendidas por mês.

Após São Paulo, a empresa abriu a sua primeira unidade no Rio de Janeiro e também se expandiu para Belo Horizonte. Antes de 2019, já havia levantado US\$ 100 milhões de fundos estrangeiros, assim como de médicos brasileiros e americanos. Agora, a empresa está na metade de seu objetivo de levantar outros US\$ 100 milhões.

“Estamos vendo um grande interesse dos americanos”, disse Srougi. Ele não quis comentar mais a respeito dos planos de longo prazo da Dr. Consulta nos Estados Unidos.

A expansão para fora do Brasil também está na cabeça dos investidores. “No fim do dia, cada país ao redor do mundo quer saúde de maior qualidade e acessível”, disse Hernan Kazah, co-fundador da Kaszek Ventures. “Eventualmente, eles poderiam encontrar oportunidades” nos EUA, disse Kazah.

Fonte: EXAME, em 05.04.2019.