

# Valor 1000

VALOR ECONÔMICO

edição 2009

**RANKINGS FINANCEIROS**  
AS 250 MAIORES HOLDINGS  
**OS 100 MAIORES BANCOS**  
AS MAIORES EM SEGUROS E CAPITALIZAÇÃO  
**AS MAIORES EM PREVIDÊNCIA E VIDA**

# 1000

# MAIORES EMPRESAS

**AS CAMPEÃS**

As melhores de cada setor da economia e de cada região



# Mais custos pela ameaça de perda do emprego

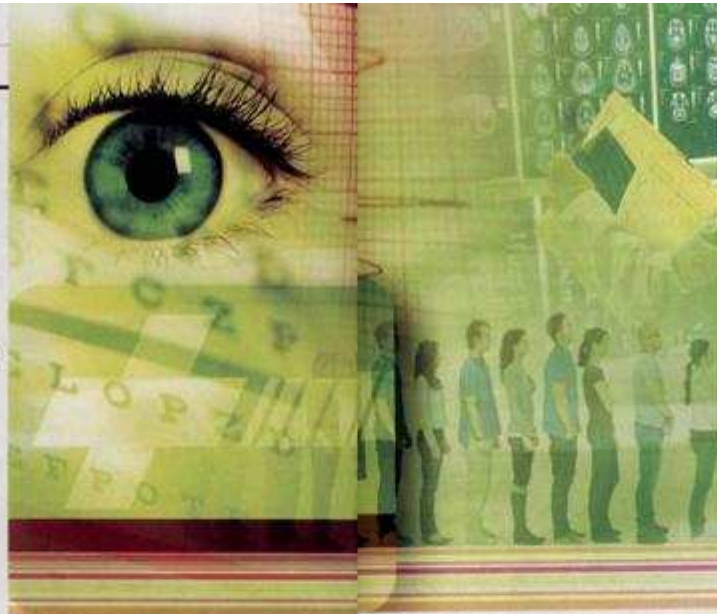
Com medo de ficar sem trabalho, as pessoas procuram mais o médico, antecipam cirurgias e pressionam as despesas das operadoras

por Lizete Teles de Menezes

**O**s resultados médios das operadoras de planos médico-hospitalares e odontológicos, segmento incluído pela primeira vez nos rankings de Valor 1000 em 2008, não chegam a ser exuberantes. Em que pese ter havido um aumento de 21,6% na receita (as chamadas contraprestações efetivas), para um total de R\$ 20,9 bilhões, o resultado líquido caiu de R\$ 579 milhões para R\$ 511 milhões, ou menos 11,7%. Já a rentabilidade sobre o patrimônio líquido, de 15,2%, registrou uma queda de 8,5 pontos percentuais em relação a 2007.

O que aconteceu foi um aumento de custos expressivo: de um lado, as empresas gastaram mais para conseguir vender novos planos, com despesas de comercialização quase 29% superiores às do ano anterior; de outro, houve um expansão maior dos gastos dos associados (tecnicamente chamados de eventos indenizáveis líquidos).

"As demissões e a ameaça de desemprego provocada pela crise financeira mundial acabaram provocando o aumento da demanda por serviços médicos", jus-



tifica Arlindo Almeida, presidente da Associação Nacional das Empresas de Medicina de Grupo (Abrange). "As pessoas ficaram mais estressadas e desandaram a fazer consultas, exames, cirurgias e outros procedimentos que elevaram os custos assistenciais", detalha. Fora isso, o risco iminente de desemprego — e perda do direito ao plano de saúde — levou muita gente a antecipar cirurgias e tratamentos. A margem operacional desse segmento, que já é normalmente pequena, caiu ainda mais: de 4,6% para 3,8%.

É preciso, contudo, tomar um pouco de distância dos resultados médios desse setor, dada a sua dimensão e complexidade. De acordo com a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), há nada menos que 1.748 operadoras de planos de saúde e de odontologia, respondendo pelo atendimento de 52,7 milhões de pessoas. Desse total, 11,3 milhões estão vinculados exclusivamente aos 489 planos odontológicos. A rede de atendimento emprega formalmente 14,8 mil médicos; mantém 79 mil credenciados, além de 56 mil funcionários paramédicos e administrativos.

Quando se aproxima o foco, vendo mais de perto algumas das principais empresas, aparecem as diferenças. Foram resultados fracos, mas nem tão desoladores. As turbulências, por exemplo, chegaram com menos força à Amil, a maior operadora de planos de saúde do país. A receita do grupo, de R\$ 4,3 bilhões, registrou crescimento de 26,5% em relação a 2007. A Amil foi, entre as operadoras, a que apurou maior lucro líquido, de R\$ 143,9 milhões, com rentabilidade de 25,3%. Suas contraprestações efetivas,

segundo o ranking das 50 maiores operadoras de Valor 1000, totalizaram R\$ 3 bilhões no período. Encerrou o ano com 3,1 milhões de beneficiários, efetivo 18,4% maior que o de 2007. Erwin Kleuser, presidente da empresa, conta que esse desempenho se deve, ao mesmo tempo, a um forte incremento orgânico e a aquisições estratégicas — a operadora comprou o grupo Life System, o sistema Ampla, a Casa de Saúde Santa Lúcia, no Rio de Janeiro, e o Hospital de Clínicas de Brasília. Além disso, segundo ele, houve um rígido controle dos custos médicos e a prática do que ele chama de "eficiente política de precificação". O que significa: aumentou o preço sempre que necessário, nunca entrando em guerra com a concorrência.

Com 10,8 mil funcionários, a Amil opera nos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná e no Distrito Federal, com uma rede credenciada de aproximadamente 2,9 mil hospitais, 44,2 mil consultórios e clínicas médicas, além de 7,1 mil laboratórios e centros de diagnóstico de imagens. Trabalha em quase todas as faixas de renda.

Já a Medial, segunda entre as 50 maiores operadoras listadas por Valor 1000, observou um aumento de 18,7% nas contraprestações, contra uma expansão menor, de 14,9%, nos eventos indenizáveis. O impacto da crise sobre as operações da empresa foi considerado relativamente suave, como informa Vítor Fagá de Almeida, diretor de finanças e relações com investidores. Ele lembra que a companhia acompanhou o crescimento do setor em 2008, com um acréscimo de 20% em sua base de beneficiários

de 1,8 milhão de vidas, 210 mil vinculadas a planos odontológicos. Fagá atribui tal performance à reformulação do portfólio de produtos, a duas aquisições de carteiras e à modernização das unidades próprias. Com uma malha de abrangência nacional, a empresa agrega 10 hospitais, 48 centros médicos e 61 laboratórios, à qual foi adicionada o grupo Saúde, operadora localizada no Recife (PE), e o grupo SAE, na cidade de São Paulo, onde está construindo um hospital na região da Avenida Paulista.

A Golden Cross, a sexta maior do setor, com vendas de R\$ 1,25 bilhão, foi um pouco mais atingida pela crise. Isso teve impacto maior da sinistralidade. Enquanto as contraprestações avançaram 15%, as indenizações aumentaram 19,8%. A taxa de sinistralidade, segundo Cláudio Brabo, diretor comercial e de marketing, foi de 73% em 2007 para 76% no ano passado. O grande desafio para as operadoras, ele ressalta, é justamente conter o aumento dos custos assistenciais, que têm o maior peso sobre o faturamento, de 75% a 85%. Apesar de tudo, a Golden Cross colheu alguns frutos importantes, segundo Brabo. "Ganhamos mercado e melhoramos nosso share", destaca. "Crescemos 50% no segmento de micro e pequenas empresas" (com até 50 funcionários), 50% no segmento corporativo (com mais de 50) e aumentamos mais de 100% as vendas de planos odontológicos."

Com operações no Rio de Janeiro, São Paulo, Campinas, Belém, Recife, Salvador, Brasília, Vitória, Belo Horizonte, Porto Alegre, a Golden Cross conta atualmente com 1.445 funcionários e uma rede referenciada composta por 23 mil consultórios médicos,

Kleuser, da Amil: crescimento orgânico, aquisições e controle de custos



18,5 mil clínicas especializadas, 1,2 mil hospitais, 2 mil laboratórios, além de 2,5 mil postos odontológicos para atender uma base de aproximadamente 1 milhão de usuários. A meta de crescimento para 2009 gira em torno de 11%, de acordo com Brabo. "Não estamos num mar de rosas, mas a Golden cresce mais do que o setor", acentua.

"Para a Odontoprev, 2008 foi um ano de consolidação", afirma José Roberto Pacheco, diretor de relações com investidores, controladoria e sustentabilidade. "Tivemos um crescimento orgânico de qualidade, fizemos quatro aquisições seletivas, todas já pagas, e ampliamos nossas parcerias", explica.

Fundada em 1987, desde dezembro de 2006, quando abriu seu capital, a empresa investiu R\$ 100 milhões de recursos próprios em sete aquisições, elevando sua carteira para 4 mil clientes e o número de beneficiários para 2,6 milhões em 1,2 mil cidades. Aquisições que devem prosseguir em 2009, como admite Pacheco. E isso é muito importante nesse setor, porque elas aumentam a escala, reduzindo os custos administrativos. Aláís, parte do segredo do bom desempenho da Odontoprev no ano passado se deve à redução de custos. É certo que sua receita foi robusta, de R\$ 318,2 milhões, representando uma variação de 22,8% sobre o ano anterior. Mas também é verdade que o índice de sinistralidade aumentou (de 43% em 2007 para 44,3% em 2008). Os eventos indenizáveis, de R\$ 118 milhões, representaram um aumento de 31,5% em relação a 2007. Mesmo assim, ainda foi possível obter uma margem de 18,2% e uma rentabilidade sobre o patrimônio líquido de 22,5% — isso, de acordo com Iago Whately, analista do Banco Fator, deveu-se à queda das despesas gerais e administrativas, de 25% para 21,8% do total da receita.

Fonseca, da Lincx: parcerias com corretores, relação mais forte com os RHs e corte nos custos médicos



A operadora Lincx Serviços de Saúde lidera a lista das 20 mais rentáveis sobre o patrimônio. Voltada para as classes A e AB, a empresa faturou R\$ 136,8 milhões em contraprestações efetivas, 39,1% acima do valor apurado em 2007. Como as demais, também viu crescer o índice de eventos indenizáveis — no seu caso, nada menos de 50,9%. Aqui, o segredo foi a combinação de ganhos financeiros com uma redução expressiva de despesas. "Como todas as companhias, tivemos que enxugar um pouco nossos custos, mas não perdemos um cliente sequer", observa seu presidente, Sílvio Corrêa da Fonseca. "No nosso nicho, houve pouco impacto da crise econômica", ressalva. "O número de clientes da Lincx aumentou e já vendemos mais do que no ano passado inteiro", diz o executivo, já adiantando os resultados de 2009. "Este ano devemos faturar R\$ 167 milhões e ampliar nossa base de usuários em 17%." Para atingir essa meta, segundo Fonseca, a estratégia é fortalecer a parceria com o canal corretor e estreitar cada vez mais a relação com os RHs das empresas, além de reduzir os custos médicos, que, de acordo com ele, estão mais altos do que nos outros anos.

A Unimed Cooperativa de Trabalho Médico, que atua principalmente em Belo Horizonte e cidades vizinhas, vinculada ao sistema de cooperativas Unimed, também é um dos destaques do ano passado. Ocupa a quinta posição entre as 50 maiores, com R\$ 1,3 bilhão de contraprestações efetivas, resultado 13,3% maior que o de 2007. Sua carteira de clientes evoluiu 6%, em 2008, e sua base chegou a 744 mil beneficiários. "Esse desempenho deveu-se ao lançamento de produtos e estratégias voltadas ao segmento corporativo, que corresponde a 75% da nossa base de clientes", conta Helton Freitas, diretor-presidente da operadora, acrescentando que os planos coparticipativos e as soluções para pequenas e médias empresas também alavancaram o crescimento.

No plano da gestão, Freitas conta que a operadora mantém uma política agressiva de redução das despesas operacionais; hoje entre as menores do setor. Também nesse caso, foi esse corte de gastos, junto com os resultados das aplicações financeiras, que permitiu à empresa obter uma rentabilidade de 30,1% sobre o patrimônio líquido.

A Unimed Paulistana (UP), do mesmo sistema, encerrou 2008 com receita de quase R\$ 1,74 bilhão, com variação nada inferior a 48,8%. Os eventos indenizatórios, ainda que altos, cresceram menos (43,1%). A sua base de beneficiários aumentou 10%, de 1,2 milhão para 1,3 milhão de vidas, acima da meta projetada, conforme seu diretor-presidente, Mário Santoro Jr. ■

## DESTAQUES DO RANKING – PLANOS DE SAÚDE

### As 20 maiores em lucro líquido

Empresa	Sede	R\$ milhões
1 Amil	RJ	143,9
2 Unimed Belo Horizonte	MG	110,1
3 OdontoPrev *	SP	55,2
4 Intermédica	SP	40,1
5 Omint	SP	31,1
6 Sul América Serviços de Saúde	SP	28,2
7 Unimed-Rio	RJ	26,2
8 Unimed Paulistana	SP	24,1
9 Interodonto	SP	17,1
10 Unimed Fortaleza	CE	15,3
11 Central Nacional Unimed	SP	10,9
12 Unimed Bauru	SP	7,5
13 Golden Cross	RJ	7,5
14 Care Plus	SP	6,8
15 Unimed FESP	SP	6,5
16 Santamália	SP	6,3
17 Unimed Vitória	ES	6,0
18 Lincx	SP	5,0
19 São Cristovão	SP	4,9
20 Unimed São José do Rio Preto	SP	4,1

\* Balanço consolidado

### As 20 maiores em lucro operacional

Empresa	Sede	R\$ milhões
1 Amil	RJ	232,7
2 Golden Cross	RJ	131,3
3 Unimed Belo Horizonte	MG	119,9
4 OdontoPrev *	SP	58,0
5 Omint	SP	36,8
6 Intermédica	SP	34,3
7 Unimed-Rio	RJ	30,4
8 Interodonto	SP	24,1
9 Medial *	SP	23,8
10 Unimed Paulistana	SP	23,4
11 Pró-Saúde	SP	21,6
12 Unimed de Volta Redonda	RJ	13,5
13 Unimed de Cascavel	PR	8,9
14 Dix Saúde	RJ	8,8
15 Care Plus	SP	8,2
16 Semeg	RJ	7,1
17 Unimed Fortaleza	CE	6,8
18 Sametrade	SP	6,5
19 Lincx	SP	6,3
20 Sul América Serviços de Saúde	SP	6,3

\* Balanço consolidado

## DESTAQUES DO RANKING – PLANOS DE SAÚDE

### As 20 mais rentáveis sobre o patrimônio

Empresa	Sede	% do PL
1 Lincx	SP	160,9
2 Interodonto	SP	130,6
3 Unimed Paulistana	SP	125,7
4 Care Plus	SP	102,0
5 Omint	SP	98,6
6 Sul América Serviços de Saúde	SP	49,0
7 H. B. Saúde	SP	47,0
8 Unimed de Volta Redonda	RJ	38,3
9 OPS	PE	37,1
10 Unimed de Cascavel	PR	35,6
11 Sametrade	SP	33,0
12 Unimed Belo Horizonte	MG	30,1
13 Santamália	SP	28,4
14 Intermédica	SP	25,4
15 Amil	RJ	25,3
16 Unimed São José do Rio Preto	SP	22,6
17 Unimed Bauru	SP	22,6
18 OdontoPrev *	SP	22,5
19 Unimed-Rio	RJ	19,7
20 Mediservice	SP	19,4

\* Balanço consolidado

### As 20 que mais cresceram em contraprestações efetivas

Empresa	Sede	Var. %
1 Amil Planos	RJ	242,3
2 Casa de Saúde São Bernardo	ES	51,6
3 Unimed Paulistana	SP	48,8
4 Pró-Saúde	SP	40,6
5 Lincx	SP	39,1
6 Vitallis	MG	33,6
7 Amil	RJ	32,4
8 Sametrade	SP	28,6
9 Unimed FESP	SP	27,9
10 Hapvida	CE	27,3
11 Central Nacional Unimed	SP	25,5
12 Unimed-Rio	RJ	24,4
13 OdontoPrev *	SP	22,8
14 H. B. Saúde	SP	21,0
15 Intermédica	SP	20,8
16 Mediservice	SP	19,4
17 OPS	PE	19,4
18 Interodonto	SP	19,3
19 Crusam	SP	19,3
20 Medial *	SP	18,7

\* Balanço consolidado

### As 20 maiores em margem operacional

Empresa	Sede	% das CE *
1 Interodonto	SP	27,3
2 OdontoPrev **	SP	18,2
3 Unimed de Volta Redonda	RJ	14,4
4 Unimed de Cascavel	PR	12,7
5 Semeg	RJ	12,3
6 Golden Cross	RJ	10,5
7 Unimed Belo Horizonte	MG	9,1
8 Omint	SP	8,7
9 Amil	RJ	7,6
10 Care Plus	SP	5,9
11 Pró-Saúde	SP	5,8
12 Unimed Bauru	SP	4,8
13 Lincx	SP	4,6
14 Paraná Clínicas	PR	3,3
15 Intermédica	SP	3,2
16 Sametrade	SP	3,1
17 São Cristóvão	SP	3,0
18 Odonto System	CE	3,0
19 Crusam	SP	2,8
20 Amil Planos	RJ	2,3

\* Contraprestações efetivas, \*\* Balanço consolidado