

TELEFONIA**HTC apresenta celulares inteligentes com sistema operacional Android**

A fabricante de smartphones HTC, sediada em Taiwan, lançou dois novos modelos com o sistema Android do Google. A empresa também usa o Windows da Microsoft em seus telefones e luta pela posição de quarta maior fabricante mundial de smartphones com a Samsung Electronics. O novo serviço da HTC oferece uso remoto de serviços de celulares via Internet e arquiva conteúdo considerado importante do celular.

**TECNOLOGIA****Dell quer vender tablets Streak para a comunidade médica**

A Dell deseja colocar seu novo computador tablet nos bolsos dos jalecos dos médicos, para tornar o aparelho atraente a outros segmentos além dos consumidores comuns e vinculá-lo de maneira mais direta ao software da companhia. A Dell anunciou que integrará o novo tablet Streak ao seu software de saúde já existente, permitindo que os médicos obtenham informações sobre pacientes e fichas médicas eletrônicas.

Implantes dentários dão origem a negócio de € 100 milhões

De consultório odontológico, Malo Clinics virou rede internacional de atendimento médico e de spas

Fabiana Parajara

fparajara@brasileconomico.com.br

Nascido em Moçambique, na África, o dentista Paulo Maló, ao chegar à universidade, excursionou primeiro pelos cursos de biologia marítima, física nuclear e medicina antes de optar pela odontologia. Provando sua versatilidade, hoje, divide-se entre o atendimento a pacientes e a vida de empresário. Fundador da Malo Clinics, ele administra um negócio que deve dobrar de tamanho este ano, atingindo faturamento de € 100 milhões, o equivalente a R\$ 220 milhões, com clínicas distribuídas em nove países: China, Estados Unidos, Itália, Polônia, Espanha, Japão, Austrália, Marrocos e Brasil, onde as unidades estão instaladas em São Paulo e Campinas, no interior paulista. No próximo ano, Maló deve ter ainda menos tempo para os pacientes, porque os planos dele incluem a abertura de unidades em mais 14 países.

Depois de concluir seus estudos na Universidade de Lisboa, ele abriu seu primeiro consultório em 1995, em uma sala de um prédio comercial da capital portuguesa. Hoje, a empresa ocupa 18 andares do prédio, onde trabalham 700 pessoas. A virada dos negócios ocorreu com as técnicas inovadoras de implantes dentários desenvolvidas por Maló, que permitem a colocação de uma dentição fixa completa em um só dia sem a necessidade de transplantes ósseos. A perda de massa óssea é um dos grandes problemas para fixação de implantes em pessoas com mais de 45 anos, que tornaram-se a maioria entre os clientes.

“Tendo como público alvo pessoas com mais de 45 anos, as especialidades médicas associadas à medicina estética e à cardiologia eram áreas fortes para nossa expansão”, diz Paulo Maló, sobre a evolução da empresa, que há alguns anos integra outros serviços da área de saúde, considerando ainda que um odontologista, em Portugal, tem o status de médico especializado em saúde bucal. “A notoriedade em odontologia nos permitiu



Paulo Maló, fundador da Malo Clinics, mesmo com a agenda de empresário, ele reserva tempo para pesquisas e para dar aulas

O primeiro consultório, aberto em 1995, ocupava uma sala de um prédio comercial de Lisboa. Hoje, a sede da empresa ocupa os 18 andares do edifício, e emprega 700 pessoas

transferir a imagem que conquistamos para novos negócios”, afirma. Com isso, também surgiram os serviços de spas e estética, que passaram a reforçar a receita do grupo. Há dois anos, todo o portfólio da companhia começou a ser exportado. Um primeiro consultório odontológico foi instalado em São Paulo. Depois disso, os outros serviços se espalharam pelo mundo.

“Não temos franquias. Fazemos um investimento gradual, parte com capital próprio e parte por financiamento bancário”, afirma. “Temos clínicas próprias em Portugal, Brasil, China, Itália, Estados Unidos e Polônia. E estamos construindo mais duas, em Marrocos e em Tóquio”. Nos demais países, as clínicas são administradas por parceiros.

Viagens médicas

Mais recentemente, a empresa se aproximou do turismo. Em Campinas, por exemplo, é responsável pelo spa que funciona no resort Royal Palm Plaza. Eles são locatários de uma área de 1,8 mil metros quadrados dentro do hotel, que oferece tratamentos estéticos e outros voltados ao bem-estar dos hóspedes. Ali, também pode apresentar os serviços da clínica odontológica do centro da cidade.

“Campinas, pelas universidades e centros médicos que tem, recebe um elevado fluxo de turistas interessados em tratamentos de saúde”, diz Beth Vasconcelos, diretora de marketing do Royal Palm Plaza. Segundo ela, por enquanto, a maioria dos hóspedes que chegam ao hotel devido a tratamentos médicos é composta por brasileiros. “Os estrangeiros ainda são esporádicos”. ■

VÁRIAS FRENTES

● Os serviços médicos e odontológicos representam 94% da receita do grupo. A área de bem-estar, liderada pelos spas, é responsável por 2% do faturamento. Outros negócios representam 4%.

● Em Portugal, a empresa mantém uma área de educação para odontologistas, que ensina as técnicas de implantes que deram origem ao grupo. Os cursos recebem cerca de 4 mil cirurgiões-dentista por ano.

● As inovações em implantes dentários renderam prêmios ao grupo no Brasil, no Chile, na Argentina e em Portugal.