

Entrevista com Grupo Joaquim Chaves

Joaquim José Chaves

Administrador

www.gjc.pt

Com quality media press para Expresso / El Economista

Quality Media Press – como definiria o Grupo Joaquim Chaves, inserido no sector da saúde?

R. – O Grupo Joaquim Chaves tem algumas empresas na sua actividade que podem aproxima-lo do sector hospitalar, mas na realidade o Grupo Joaquim Chaves optou sempre por uma medicina de diagnostico privado no ambulatório, não estamos vocacionados para estruturas hospitalares, não gerimos estruturas hospitalares com excepção da associação com a Casa de Saúde de Carnaxide vocacionada só para psiquiatria, gerimos 70/80 camas na área da psiquiatria. É um grupo muito vocacionado para o exame complementares de diagnóstico, no âmbito do ambulatório sempre. É um grupo que definiria do sector da medicina privada em Portugal. Definiria que é um grupo como sendo o maior dos mais pequenos ou o mais pequeno dos maiores.

Q. – Qual o volume de facturação do grupo?

R. – No grupo todo facturamos 50 milhões de euros. 80% da actividade da facturação esta nas análises clínicas, o laboratório analise clínicas Dr. Joaquim Chaves que define toda a nossa actividade em análises clínicas. O ano passado crescemos muito por aquisição. Temos outros laboratórios associados neste momento, nomeadamente Carlos Marque em Sintra, Laboratório de Corroios em Corroios, Manuela Cravidão em Setúbal, Labquer em Alenquer, Labim em Paço de Arcos, entre outros. O nosso volume principal é em análises clínicas.

Q. – Qual o mercado em que estão a trabalhar?

R. – Só em Portugal continental e ilhas. Inauguramos o mês passado a Unidade de Radioterapia do Funchal (Açores), uma parceria público/privado, um concurso internacional em que concorremos e ganhamos, e aguardo a qualquer momento o relatório final de um concurso público a que concorremos para uma Unidade de Radioterapia nos Açores.

Q. – Explique-mos o que é o projecto Quadrante.

R. – O Grupo Joaquim Chaves contava já com 30 e poucos anos quando mudamos para estas instalações. Em 2009 celebramos 50 anos de existência. O Grupo é de capital familiar, é uma empresa familiar. Quando mudamos para estas instalações da sede em Miraflores, sobrava algum espaço, e curiosamente o

projecto Quadrantes começa por aí. O meu pai fez sempre o seu percurso na área da patologia de análises clínicas, tinha relações muito boas com muitos médicos e o seu trabalho é muito credível na área de diagnóstico laboratorial e decidiu estender a sua actividade a uma actividade clínica. Ter alguma actividade clínica que gerasse algum receituário para acompanhar as análises e o projecto Quadrantes surge como uma pequena clínica de consultas e de alguns exames complementares de diagnóstico para além das análises decidiram entrar um pouco na imagem como o Tac, o raio-X, algumas ecografias. É um projecto relativamente pequeno e que foi lançado há 12 anos, numa altura em que a oferta da medicina privada de diagnóstico de ambulatório não tinha nada haver com aquilo que é hoje. O projecto cumpriu os objectivos até porque esteve sempre vocacionado para as consultas e para os exames complementares, para a medicina nuclear. Fizemos uma aposta muito forte naquilo que nos parece ser o futuro da imagem molecular, a medicina nuclear associada aos exames de imagem em ligação com o diagnóstico invicto de laboratório, fizemos uma aposta em equipamentos topo de gama na medicina nuclear. Há 6 anos lembramo-nos porque não entrar um pouco na área da terapêutica, fizemos um projecto de radioterapia no projecto Quadrante. A Quadrante é o operador privado que mais doentes trata em radioterapia em Portugal. Foi um projecto que surgiu a 6 anos e que veio consolidar de forma muito forte a imagem da Quadrante.

Q. – O Grupo pensa na hipótese da internacionalização?

R. – Já senti mais que Portugal é pequeno para nós. Já no tempo da anterior administração executiva achou-se que havia algumas abordagens a fazer nomeadamente ao Brasil e Angola. Nós estivemos muito próximos de fazer uma associação com um médico e um grupo de pessoas no Brasil e na altura pareceu-me que fazia muito sentido, depois por questões mais pessoais do que outras o projecto abortou. Confesso que a internacionalização este ano não seria a minha prioridade. Confesso que há alguns países de língua oficial portuguesa onde eu me viria a actuar por razões familiares e históricas. Como estamos a falar de uma empresa familiar, um dos fundadores que é a minha mãe Dra. Manuela Chaves médica de formação fui sempre a pessoa que sempre melhor definiu o rumo desta empresa e melhor que o meu pai, é angolana e portanto há uma atracção por estar lá. Em Angola há uma razão emocional, depois há uma razão muito racional é que Angola tem tido um ritmo de crescimento muito bom e já tomamos alguns passos nesse sentido. Não existe nada em concreto já iniciamos algumas conversas, neste momento está em aberto ser Angola ou outro país de língua oficial portuguesa.

Q. – O mercado ibérico já foi considerado?

R. – já pensei seriamente nisso. Nós temos sido bastante abordados nos últimos 2 a 3 anos por várias empresas de capital espanhol e de capital europeu.

Q. – Estamos a falar de empresas de capital espanhol dentro do mercado espanhol ou no mercado português?

R. – As duas coisas, mais para o mercado português. Espanha esta cá, e Espanha tem um grande interesse pelo mercado português. O mercado português é um mercado natural para Espanha em varias áreas. O que me parece é que Espanha pela dimensão que tem permitiu chegar a Portugal nomeadamente na área das análises clínicas e da imagem e fazer muitas aquisições e portanto ao adquirir evolui muito rapidamente. Se há tanto interesse no mercado português por parte de Espanha e se me juntar a algum destes grupos vou querer alguma reciprocidade de também querer entrar em Espanha. Por vezes há trocas de participações com trocas de funções executivas de um lado e de outro e o mercado espanhol é um mercado apetecível. O mercado espanhol tem características especiais que não estamos habituadas a lidar. O mercado espanhol da saúde está muito dependente da actividade das seguradoras privadas, em Portugal o peso das seguradoras não é tão grande. Eu não sei se estamos mentalmente adaptados para lidar com o mercado em Espanha. Os últimos 2 anos foram muito ricos em abordagem de empresas de capital estrangeiro a querer entrar em Portugal, ate agora não houve nenhuma proposta que fosse aliciante ao ponto de nós quebrarmos uma outra barreira emocional que é o capital da família Dr. Joaquim Chaves ser alienado. Esta é uma decisão que é muito difícil de tomar para uma empresa familiar que tem 50 anos e que está em força na segunda geração.

Q. – O mercado ibérico no sector da saúde pode vir a ser uma realidade?

R. – Hoje é ainda um sector muito separado, se compararmos a realidade de Portugal com Espanha e mesmo de França qualquer um deles tem realidades muito diferentes. Eu penso que começa haver mais tendência em importarmos o modelo espanhol, penso que será mais natural Portugal seguir o modelo de Espanha do que haja uma fusão de parte a parte. França está a sofrer uma série de alterações. Não sei se nos próximos 5 anos conseguimos pensar num mercado ibérico, mas acho que vamos ser mais absorvidos pela cultura de mercado de Espanha do que o contrario.

Q. – Quais o projectos que gostaria de ver concretizados nos próximos 5 anos?

R. – Queria consolidação daquilo que temos vindo a fazer, queria poder falar-lhe numa distribuição geográfica maior do Grupo, hoje estamos em Lisboa, Porto, Algarve e Madeira. Gostava de lhe dizer que estava no painel dos maiores e de ter diversificado aquilo que é a nossa actividade. Neste momento não tenho qualquer perspectiva de ter um hospital. Gostava de ser um parceiro muito importante dos Estado, de duplicar a facturação. Gostava de dizer que daqui a 3 anos tinha concretizado um processo de internacionalização. Gostava muito de podermos entrar na cirurgia de ambulatório.