

29/05/2015 - 05:00

CRV lucra com alta procura por tomografias e ultrassons

Por **Luiz Antonio Cintra**

Doutor em neurologia pela Escola Paulista de Medicina, o médico veterinário Alex Adeotado alguns anos atrás percebeu que a demanda por tomografias, exames de raio-x e ultrassons para animais domésticos aumentavam muito nos consultórios do Rio de Janeiro, onde atua desde 1996. Só não cresciam mais pela escassez de colegas capacitados a decifrar as imagens, assim como pela ausência de clínicas dotadas de equipamentos de ponta.

Aos poucos, o projeto de criar uma modalidade de laboratório veterinário dedicado exclusivamente à produção e leitura dos exames mais sofisticados ganhou corpo. Até que em 2007 cuidou do cão de um investidor do mercado financeiro, àquela altura interessado em pôr um pé na chamada economia real. "Ele me perguntou se eu tinha um projeto na cabeça, aí eu apresentei minhas ideias", diz Adeotado, sócio e diretor da CRV Imagem, hoje uma rede com quatro unidades, todas na Grande Rio de Janeiro, voltadas exclusivamente para exames dessa natureza. "Nossos clientes são os veterinários, que nos indicam para realizar tomografias, raios-x e ultrassons nos animais dos seus clientes."

Desde a abertura da primeira unidade, em 2008, na Barra da Tijuca, muita água rolou. Inicialmente, conta Adeotado, era difícil conseguir até mesmo importar as máquinas dos fabricantes de mais renome. Eles não achavam boa ideia vender seus produtos para saúde animal, por suporem que os técnicos não dominassem a expertise específica. Adeotado teve de participar de um congresso médico em Las Vegas para convencer a diretoria do tal fabricante da sua capacidade para comprar e manejar um desses equipamentos.

Com o bom momento do mercado pet, o negócio deslanchou. Em 2012, a CRV inaugurou sua segunda unidade, em Copacabana. No ano passado, outras duas, uma em Niterói, a segunda nas instalações da filial de uma grande loja paulista de produtos animais. Com isso, conseguiu fazer frente ao aumento da procura: eram 20 tomografias em média no primeiro ano de atividade. Hoje, as quatro unidades produzem 150 desses exames mensalmente, a R\$ 1,3 mil cada. O exame poderá resultar na prescrição de uma cirurgia na coluna do animal, por exemplo, o que custará R\$ 10 mil, incluídos honorários do cirurgião, assistente, enfermeiros e internação. Ou seja, o público-alvo do negócio está no topo da pirâmide de renda.

A estratégia para crescer foi gastar muita saliva. Adeotado foi a congressos e seminários para divulgar a utilidade dos exames, principalmente em cães. "Fizemos um trabalho forte para a educação dos médicos veterinários, indo às faculdades, realizando muitos cursos", resume.

Nos primeiros meses de 2015, estava com tudo acertado para importar um equipamento da GE para ressonâncias magnéticas. Seria um investimento de R\$ 3,5 milhões. Mas pensou duas vezes diante das incertezas e da escalada do dólar. "É possível retomar o projeto em 2016, mas achamos melhor segurar, pois seria uma mensalidade bastante salgada que teríamos de assumir."