

# Fleury integra laboratórios para melhorar diagnósticos

Amanda Flora  
amandaf@jcrs.com.br

A crescente demanda por exames laboratoriais de alta complexidade em todas as regiões do Brasil é uma catapulta para o crescimento de negócios que ampliam o acesso da população à saúde de qualidade e otimizam o trabalho de profissionais da área em diagnósticos. Entre os modelos desse tipo de negócio, destaca-se o Lab-to-Lab - que significa a relação direta entre laboratórios, o mesmo que Business to Business no meio corporativo.

Uma das maiores empresas de medicina diagnóstica do Brasil, o Grupo Fleury foi fundado em 1926, em São Paulo, e atua em parceria com mais de 8 mil laboratórios, clínicas e hospitais espalhados por 2.200 municípios do País. O objetivo do modelo Lab-To-Lab é processar exames terceirizados, encurtando distâncias entre pacientes e diagnóstico especializado.

O Empresas & Negócios desta semana, conversou com Fernando Ramos, diretor de negócios Lab-to-Lab do Grupo Fleury, que detalhou como funciona essa operação que movimenta, diariamente, mais de 120 mil quilômetros em rotas logísticas — equivalente a três voltas ao redor da Terra — para garantir que amostras cheguem com segurança aos centros de análise.

Além disso, ele fala sobre a importância estratégica da Região Sul, onde estão 16% dos exames processados por essa frente de negócios, e antecipa novidades como a reinauguração da nova área técnica em Porto Alegre, atingida pela enchente de maio de 2024, que está prevista para o segundo trimestre de 2025.

**Empresas & Negócios - Qual é a sua relação com a área e como que ela começou?**

**Fernando Ramos** - Estou no Grupo Fleury há oito anos. Tenho

um histórico na área financeira, com passagens por bancos, fundo de investimentos, empresa de logística e construção civil. Entrei no Fleury na área financeira, cuidando de relação com investidores e M&A. Depois de dois anos, fui convidado a liderar a unidade de negócios Lab-to-Lab, que é o foco da nossa conversa.

**E&N - O que é o Lab-to-Lab.**

**Ramos** - As pessoas costumam associar laboratório à unidade física onde se faz exames. No Rio Grande do Sul, temos as marcas Weinmann e Serdil. Mas o Lab-to-Lab é uma unidade Business to Business (B2B, que significa negócio para negócio) que atende laboratórios, hospitais e clínicas, coletando amostras como sangue e urina e enviando para unidades do Grupo Fleury, que fazem o processamento. Essa terceirização ocorre porque muitos laboratórios não têm equipamento, conhecimento técnico ou volume suficiente para certos exames. Hoje, atendemos mais de 8 mil clientes em 2.200 municípios. Isso nos dá escala para oferecer exames com custo e prazo competitivos e com a qualidade garantida do Grupo Fleury.

**E&N - E qual é o benefício para o paciente quando esse tipo de transação entre laboratórios é realizada?**



No Rio Grande do Sul, temos as marcas Weinmann e Serdil. Mas o Lab-to-Lab é uma unidade Business to Business que atende laboratórios, hospitais e clínicas



Executivo diz que, somando os deslocamentos diários, veículos percorrem o equivalente a três voltas ao planeta

**Ramos** - Antes, quem precisava de um exame mais complexo, em lugares como Santana do Livramento, por exemplo, muitas vezes tinha que ir até Porto Alegre ou São Paulo. Com o modelo Lab-to-Lab, quem viaja é a amostra. Isso garante acesso à saúde de qualidade em qualquer região, com o mesmo padrão de uma grande capital. Democratizamos o acesso, com custo, prazo e qualidade iguais para todos os pacientes.

**E&N - Qualquer amostra pode ser considerada um material vulnerável, precisa estar muito bem-acondicionado para esse transporte. Como é a logística, como faz para manter a qualidade no serviço e não comprometer uma amostra ou de ter que coletar novamente?**

**Ramos** - Realmente, eu já trabalhei com logística e nunca vi uma operação tão complexa como essa. Coletamos em 2.200 municípios no Brasil inteiro, sendo 179 no Rio Grande do Sul. Lidamos com amostras que exigem diferentes temperaturas: ambiente, refrigerada ou congelada. Temos quase 40 anos de experiência nessa logística e aprimoramos constantemente o modelo para que as amostras cheguem intactas à área técnica, garantindo a qualidade dos laudos. Hoje, temos 400 rotas logísticas no Brasil. Somando os deslocamentos diários, nossos veículos percorrem o equivalente a três voltas ao planeta por dia, o que mostra a dimensão e complexidade da operação.

**E&N - Como a terceirização dos exames impacta na competitividade entre laboratórios?**

**Ramos** - Com o apoio Lab-to-

-Lab, os laboratórios podem oferecer todos os exames prescritos, mesmo sem ter os equipamentos ou especialistas, como no caso da genética. Também ganham segurança: se houver quebra de equipamento ou ausência de pessoal, há contingência pronta. Em termos de prazo, conseguimos processar exames mais rapidamente porque atendemos o Brasil inteiro e temos escala.

Isso permite laudos mais rápidos, inclusive para exames que exigem processamento em bate-ladas. E ainda tem o benefício do custo: são mais de 9 mil tipos de exames disponíveis. Um laboratório pequeno não conseguiria oferecer esse portfólio sozinho sem comprometer sua sustentabilidade. Esse é o principal diferencial competitivo que a adesão ao Lab-to-Lab pode gerar.

**E&N - Quais são os desafios que os laboratórios enfrentam para se adequar a uma terceirização de exames? O processo de realização de exames é padronizado? O laboratório que contrata um serviço Lab-to-Lab recebe algum tipo de estrutura para que esse material se mantenha em qualidade?**

**Ramos** - É um processo muito seguro. Vou falar sobre o Grupo. Quando um novo cliente é trazido, como no caso do Rio Grande do Sul, há toda uma qualificação: checamos autorizações e documentação. Só trabalhamos com laboratórios regulares. Depois, fazemos treinamento presencial sobre coleta, conservação e envio das amostras, o que chamamos de pré-analítico. Também monitoramos os laboratórios com indica-

ções. Se há problemas frequentes, como recoletas ou tubos com sangue insuficiente, fazemos treinamento de reciclagem. Para nós, o pré-analítico é parte fundamental da qualidade. Se houver qualquer falha, pedimos nova coleta.

**E&N - Como está o faturamento do Grupo? A nível nacional, qual é o peso do Rio Grande do Sul para a empresa?**

**Ramos** - A região Sul é estratégica para o Grupo Fleury em todas as unidades de negócio. No Rio Grande do Sul, temos Weinmann e Serdil. Em Santa Catarina, adquirimos o São Lucas, de Itajaí. No Paraná, temos a marca Mais. Também atendemos hospitais, como o Moinhos de Vento, em Porto Alegre. Quando se trata do Lab-to-Lab, 16% do volume de exames vêm do Sul, e é a região que mais cresce. Estamos investindo para aumentar nossa competitividade e a dos nossos clientes. Um exemplo é a nova área técnica em Porto Alegre, que será reinaugurada até o fim de junho de 2025, na avenida Farrapos, dedicada ao Lab-to-Lab. Vai atender a Capital, Região Metropolitana e Interior.

**E&N - Do ponto de vista estratégico, o que essa nova unidade vai trazer de benefícios ao Rio Grande do Sul?**

**Ramos** - O principal ganho será de tempo. Hoje, os exames do Rio Grande do Sul vão para Itajaí e os laudos saem com uma certa demora em decorrência da viagem. Com a nova estrutura em Porto Alegre, o laudo poderá ser liberado já no fim da tarde do mesmo dia. É um ganho de até 16 horas - o que, em saúde, pode fazer muita diferença.