

## Empreendedor do ano - Edson de Godoy Bueno

Uma lousa branca posicionada próxima a duas pinturas do mestre russo Marc Chagall, no apartamento do médico-cirurgião Edson de Godoy Bueno, em São Paulo, apresenta algumas palavras e setas soltas. Escritas e desenhadas pelo maior empresário do setor de saúde do Brasil, fundador da operadora de planos médicos Amil e maior acionista da rede de laboratórios de diagnósticos Dasa, as inscrições comemoram com o treinamento "USA". O interlocutor que pergunta o significado delas sabe o que tem passado pela cabeça de Bueno nos últimos tempos: sua preparação para exercer uma posição no conselho de administração da americana UnitedHealth Group, que comprou o controle da Amil em uma transação avaliada em R\$ 10 bilhões, em outubro deste ano. Para a sua nova empreitada, o empresário planeja leituras e aulas reforçadas de inglês. "Já melhorei, mas ainda não falo bem", diz Bueno. Em fevereiro, ele participou de sua primeira reunião do conselho de administração da UnitedHealth, um colosso que fatura US\$ 102 bilhões anualmente e uma das 70 maiores companhias do mundo. Até lá, Bueno pretende ter avançado bastante, mas sabe que rumo a um projeto de longo prazo. "Não dá para comer um elefante em um dia, mas cortado em bifes você chega lá", diz, demonstrando a capacidade reconhecida por seus pares de falar de forma simples, sem cair no simplismo, sobre temas de gestão e de negócios. "Vou estudar e conferir; Conferindo os detalhes da transação que resultou na venda da Amil para a UnitedHealth, por exemplo, tem-se a impressão de que Bueno engoliu um elefante de uma vez só. Ao vender a empresa que fundou em 1978, o empreendedor realizou a maior transação do setor privado brasileiro neste ano. A UnitedHealth aceitou pagar R\$ 6,5 bilhões por 60% das ações da holding Amilpar que pertenciam a Bueno e a sua ex-esposa, Dulce Pugliese, além de fazer uma oferta pública para comprar os 30% que estão nas mãos de acionistas minoritários. Há ainda o compromisso de Bueno e de Dulce de manter 10% dos papéis pelos próximos cinco anos. Por esse período, o empresário brasileiro permanecerá na presidência da Amil e começará a preparar sua sucessão. Mas não se preocupe. Pelo acordo, Bueno assumiu 0,9% das ações da UnitedHealth, o que garantiu a ele a posição de maior acionista individual e o assento no conselho da companhia americana. Por essas razões, Bueno foi escolhido o EMPREENDEDOR DO ANO EM SERVIÇOS pela revista DINHEIRO. Não foi fácil, no entanto, para a UnitedHealth convencer o habilidoso negociador a vender a Amil. Por três anos, seus executivos tentaram abordar o brasileiro. "Não queria nem conversar com eles", afirma Bueno. Em agosto deste ano, ele começou a mudar de ideia, estimulado por um aumento no valor da proposta feita por Stephen Hemsley, CEO da companhia americana. "Seria mais prático ficar do jeito que estava, podendo decidir tudo na minha empresa, mas a sociedade com a UnitedHealth tornaria a Amil global e me permitiria trazer as melhores tecnologias do setor para o Brasil", afirma. "Seria muito egoísta rejeitar isso: tenho 69 anos e quero fazer uma empresa para durar e que seja útil para a sociedade." Quando percebeu estar convencido de que deveria fechar o negócio, Bueno deixou o trabalho chorando. "No dia seguinte estava melhor", relembra o empresário. "Quando assinei a venda, era o cara mais feliz do mundo." Com a sua figura de 1,88 metro, gestos expansivos e fala alta que revela o sotaque caipira cultivado na pequena Guarantã, próxima a Bauru (SP), o médico querido no meio empresarial. "Ele é uma unanimidade, por saber se relacionar com todos e conversar muito bem", diz Laércio Cosentino, presidente da empresa de software Totvs, e que mora no mesmo prédio de Bueno, um dos mais luxuosos da região dos Jardins, em São Paulo. O sócio-fundador da construtora Even e da Tectil Matec, Luis Terepins, conheceu Bueno dos dois lados da mesa de negociações. Primeiramente, como ex-presidente do conselho de administração da Dasa, foi o principal incentivador da fusão da maior empresa de diagnósticos brasileira com a MD1, de Bueno, em 2010. Com o negócio, Bueno e sua ex-mulher ficaram com uma fatia de 26% da Dasa. Depois, Terepins contou com Bueno ao seu lado para definir estratégias do laboratório. "Ele é um negociador duro, mas faz tudo de forma clara e competente", afirma Terepins. Bueno também é conhecido por cumprimentar as pessoas com abraços e beijos efusivos. "Edson é o rei das histórias", diz Marco Stefanini, fundador da consultoria de tecnologia Stefanini. "Não só porque tem muitas, mas também por saber contar-las muito bem." E não faltam boas histórias da trajetória de Bueno: do menino pobre que fazia bicos de engraxate e que perdeu o pai aos cinco anos de idade ao empreendedor de sucesso. Quando resolveu ser médico, ninguém acreditava nele. Afinal, ele havia sido reprovado por quatro vezes na escola. "Até a minha mãe, que sempre me motivou, falou que eu não conseguiria", lembra. Ele não só conseguiu se formar médico, como acabou estudando na Harvard Business School, dos EUA — a despeito de sua pouca fluência no inglês. Com o passar do tempo, transformou-se em um leitor voraz de livros de gestão, a ponto de fazer amizades com gurus da área. Quando esteve no Brasil em novembro, para uma palestra, o escritor americano Michael Porter, um dos mais renomados pesquisadores em gestão e competição, aproveitou para passar um fim de semana em sua mansão em Búzios, no litoral do Rio de Janeiro. É lá onde o médico costuma receber empresários amigos, e com quem negocia. Mas o sucesso de Bueno diz mais sobre a sua capacidade de realização do que sobre seus dotes como estudante. A empresa criada a partir de uma clínica falida agora é parte do maior grupo global de saúde, com o empresário brasileiro como o seu maior acionista individual. A carreira de empresário começou quando assumiu, na década de 1970, uma clínica endividada, e beira da falência, em Duque de Caxias, uma das regiões mais pobres da Baixada Fluminense, e a transformou

num neg&ocirc;cio rent&acirc;vel. Em sete anos, o neg&ocirc;cio se transformaria na Amil. Tr&ecirc;s d&ecirc;casas depois, levou a empresa &agrave; Bovespa, convencido por Jos&ecirc; Isaac Peres, dono da empresa de shopping centers Multiplan. Captou R\$ 1,2 bilh&atilde;o e saiu &agrave;s compras, adquirindo as rivais Blue Life e Medial Sa&uacute;de. Com isso, transformou-se no principal consolidador do setor de sa&uacute;de brasileira, uma &acirc;rea ainda cheia de potencial. Mesmo com a expans&atilde;o do trabalho formal e da classe m&ecirc;dia emergente nos &uacute;ltimos anos, apenas 25% da popula&ccedil;&atilde;o brasileira conta com planos de sa&uacute;de. Nos Estados Unidos, s&atilde;o 78%. Adequar as opera&ccedil;&otilde;es a um mercado cada vez mais pressionado pela Ag&ecirc;ncia Nacional de Sa&uacute;de, que tem bloqueado as vendas de planos de empresas com problemas, ser&acirc; s&ocirc; um dos desafios de Bueno. Ele d&acirc;a entender que ainda tem f&ocirc;lego por muitos anos antes de preparar a sua aposentadoria. &ldquo;A minha principal motiva&ccedil;&atilde;o nunca foi dinheiro&rdquo;, afirma Bueno. &ldquo;Mas eu entendo de dinheiro e gosto de realizar, ent&atilde;o fa&ccedil;o coisas que d&atilde;o caixa, porque o lucro est&acirc; para a sobreviv&ecirc;ncia da empresa como a seiva para a das &acirc;rvore&rdquo;. Normal 0 false false false EN-US X-NONE X-NONE

Acesse o site da Revista

Cobertura, e fique por dentro de tudo sobre seguros no [portal de seguros](#), com novas informa&ccedil;&otilde;es atualizadas de hora - em - hora.

&nbsp; &nbsp;

## Sobre o Autor

Agora voc&ecirc; vai conhecer um pouco mais sobre a Cobertura Editora. Uma empresa que h&acirc; 19 anos presta servi&ccedil;os editoriais e promove eventos voltados para o setor de seguros.

Source: <http://www.artigopt.com>