

Ameplan no ranking da Revista Exame PME



Ameplan está entre as 200 Pequenas e Médias Empresas que mais cresceram no Brasil, em 2008, de acordo com o ranking da conceituada Revista Exame PME.



Capa Crescimento

| Ranking 2009 | Empresa ⁽¹⁾ | Receita líquida ⁽²⁾ (em R\$ mil) | 2006 | 2007 | 2008 |
|--------------|--|---|--------|---------|---------|
| 51 | Trade Network Participações São Paulo, SP | | 2 905 | 6 114 | 6 772 |
| 52 | Ribeiro Veículos Maringá, PR | | 58 986 | 113 842 | 137 400 |
| 53 | Net Service Belo Horizonte, MG | | 13 179 | 20 089 | 30 000 |
| 54 | Serlon Brasil Londrina, PR | | 37 617 | 42 817 | 80 000 |
| 55 | Hidral-Mac Araquara, SP | | 8 393 | 10 848 | 10 591 |
| 56 | Surtech Florianópolis, SC | | 10 140 | 10 591 | 57 980 |
| 57 | Santal Equipamentos Ribeirão Preto, SP | | 38 680 | 57 980 | 23 092 |
| 58 | Engebas Cubatão, SP | | 23 092 | 33 400 | 2 433 |
| 59 | Novaprolink Softwares Juiz de Fora, MG | | 2 433 | 18 993 | 18 993 |
| 60 | Construtora Stein Blumenau, SC | | 18 993 | 10 981 | 10 981 |
| 61 | 25 Inovações Tecnológicas Santana de Parnaíba, SP | | 10 981 | 44 345 | 44 345 |
| 62 | Ameplan Santana de Parnaíba, SP | | 15 400 | 15 400 | 15 400 |
| 63 | True Access Consulting Brasília, DF | | 29 000 | 29 000 | 29 000 |
| 64 | Operadora Salvador, BA | | 29 000 | 29 000 | 29 000 |
| 65 | Tele Performa Rio de Janeiro, RJ | | 29 000 | 29 000 | 29 000 |

62º Lugar

Entre as 200 pequenas e médias empresas que mais cresceram

1º Lugar

Entre as Operadoras de Saúde que mais cresceram em 2008

EXAME PME | Portal EXAME

PORTAL EXAME CANAIS PME REVISTAS BLOGS SERVIÇOS NEWSLETTERS

Hora de fazer a lição de casa

Uma pesquisa exclusiva com as 200 pequenas e médias empresas que mais cresceram no Brasil nos últimos três anos mostra que aspectos básicos de gestão -- como aumentar a produtividade e melhorar o fluxo de caixa -- se tornaram estratégicos para a expansão nos próximos anos

Por Gladinston Silvestrini | 28.08.2009 | D0H01



Ali Hussein Taha, da Ameplan (São Paulo, SP): Administração de planos de saúde

Para o médico Ali Hussein Taha, de 47 anos, dono da operadora de planos de saúde Ameplan, de São Paulo, a necessidade de reorganizar a casa é algo bem concreto. Nos últimos três anos, a empresa de Taha cresceu 118,8% oferecendo planos de assistência médica que cabem no bolso de consumidores da classe popular. A estratégia de expansão envolveu a compra de dois concorrentes no começo do ano passado. "Nossos custos administrativos aumentaram muito acima do crescimento de nossas receitas, principalmente após as aquisições", diz Taha, obstetra que construiu sua empresa a partir do consultório que ele abriu, ainda recém-formado, no bairro de Santo Amaro, na zona sul de São Paulo.

Na metade de 2008, Taha começou a submeter sua empresa a um tratamento de choque -- departamentos

inteiros que ficaram duplicados após a aquisição de concorrentes tiveram de ser eliminados. "Estamos quase no final dessa fase do tratamento", diz ele. "O aperto no controle da gestão deve deixar a Ameplan, ao final deste ano, mais rentável que no ano passado, apesar de projetarmos um crescimento bem menor nas receitas, em torno de 6%."

Aquilo que se costuma chamar de básico em gestão -- boas práticas de fluxo de caixa, controle de custos e eficiência operacional -- não tem quase nada de simples. Na prática, o dia a dia da administração esconde mecanismos que podem se revelar tão complicados e cheios de detalhes que nenhum empreendedor teria condições de, sozinho, ter certeza de que está levando em conta todas as variáveis envolvidas em determinada decisão.

Para tornar sua empresa mais eficiente, um pequeno ou médio empresário não pode, portanto, se deixar levar longe demais por esse tipo de coisa -- sob o risco de o esforço para ser eficiente tornar-se, veja só, muito ineficiente. É preciso eleger prioridades. Os especialistas dizem que praticamente todos os itens da lição de casa se encaixam, de alguma forma, numa destas grandes tarefas: 1) administrar o caixa para não ficar com as finanças estranguladas; 2) reduzir custos para combater o perigo de ficar com as margens apertadas demais; 3) monitorar a rentabilidade de cada área do negócio para agir ao primeiro sinal de perdas; e 4) definir um foco de atuação para que os recursos da empresa sejam mesmo aplicados em atividades capazes de proporcionar bons retornos. A aplicação simultânea desses preceitos contribui para a formação de um ciclo virtuoso capaz de levá-la a uma situação bem mais competitiva.