

## **LIVANCE APOSTA NO CONCEITO DE “INFRAESTRUTURA COMO SERVIÇO” PARA REDUZIR CUSTOS FIXOS DE QUEM ATENDE EM CONSULTÓRIOS**

*A startup, que usa tecnologia para conectar profissionais de saúde, pacientes e salas de alto padrão, acaba de ser investida pela Astella*

Uma das maiores dores de todo empreendedor são os custos fixos. A boa notícia é que eles podem estar com os dias contados, especialmente para os profissionais de saúde que atendem em consultórios. A Livance desenvolveu uma solução de *Infrastructure as a Service (IaaS)* – Infraestrutura como Serviço –, que se apresenta como uma alternativa aos custos fixos dos consultórios tradicionais. A startup acaba de ser investida pelo fundo de venture capital Astella.

À primeira vista, o que a Livance oferece para médicos, nutricionistas, fisioterapeutas e psicólogos é uma rede com cinco clínicas próprias de alto padrão – sendo quatro em bairros nobres da capital paulista e uma em Campinas. O pulo do gato, porém, está na tecnologia e no modelo de negócio, que proporcionam uma nova forma de usar os consultórios.

“A oferta é *pay-per-use*, ou seja, só se paga pelo tempo efetivamente usado”, explica Claudio Mifano, sócio e CEO da Livance. O valor é de até R\$ 1 por minuto, mais R\$236 de assinatura mensal. Esta última inclui serviços digitais para os profissionais fazerem a gestão das consultas via site ou aplicativo da Livance. “É lá que reservam as salas, recebem notificações do sistema e também pagamentos dos pacientes nas modalidades crédito ou débito.”

O pacote ainda prevê um website com URL personalizada e sistema de agendamento de consultas, bem como números de telefone e Whatsapp para atendimento exclusivo pelas secretárias da Livance.

“Além de simplificar a rotina dos médicos e demais profissionais, a solução transforma o que seriam custos fixos em um consultório próprio – por exemplo, aluguel, secretária, limpeza, seguros e manutenção – em custos variáveis. Facilita também a análise da rentabilidade dos atendimentos”, afirma o CEO da startup.

Outra vantagem que ele destaca é a capilaridade, sem custos extras. “A possibilidade de atender em qualquer uma das nossas clínicas expande o alcance geográfico do profissional e ainda acelera a construção da carteira de pacientes a partir do networking que naturalmente acontece nos coworkings implantados nas unidades.”

A Livance conta atualmente com 1.100 profissionais na base de clientes e 40 especialidades médicas. Mais de 40% já atendem em, pelo menos, duas unidades.

### **Tecnologia e rodada de investimento**

Para orquestrar o agendamento das salas, otimizar a ocupação e garantir que o atendimento aos pacientes aconteça em perfeita sintonia, a startup desenvolveu a sua própria plataforma, pensada sob medida para cada etapa do processo.

Por exemplo, os totens nas recepções das clínicas funcionam como verdadeiras recepcionistas virtuais, avisando o médico da chegada do paciente. Na porta do consultório, um tablet indica o nome e a foto do profissional que fará a próxima consulta, com um cronometro que começa a rodar a partir do momento em se inicia o uso da sala.

O efeito de rede foi um dos atributos que chamou a atenção da Astella, que recém-liderou uma rodada de investimento seed junto à startup. “Na Livance, identificamos o efeito de dados, que consiste em fazer o sistema aprender um pouco mais a cada novo atendimento, o que torna a empresa mais valiosa e mais eficiente”, afirma Daniel Chalfon, sócio da Astella.

Na prática, isso ajuda a maximizar o uso do metro quadrado e analisar o padrão de cada profissional e especialidade para entender eventuais atrasos ou necessidade de consultas que precisam se estender. O sistema também gera inteligência para aprimorar a operação, promover alterações físicas na infraestrutura e, até mesmo, construir mais unidades.

Com o investimento recebido da Astella, a Livance agora direciona seus esforços para melhorias e evoluções na plataforma.

### **Trajetória de aprendizados**

Dado a crescente demanda – no mês de junho, o número de novos médicos no sistema bateu recorde –, a startup deve inaugurar outras duas clínicas até o final do ano.

A migração de profissionais de saúde para o modelo da Livance já vinha acontecendo de forma consistente, o que se acirrou com a crise provocada pela pandemia de Covid-19. “Montar o próprio consultório virou coisa do passado. O que a Livance traz é um novo modelo de negócio, que veio para ficar”, garante Chalfon, da Astella.

Antes da fundação da startup, em 2017, o modelo e o projeto-piloto da plataforma rodaram durante um ano no consultório do oftalmologista Fabio Soccol, que é um dos fundadores da Livance e COO.

Durante os estudos na Universidade de Stanford, os outros dois sócios – Gustavo Machado, engenheiro e CPO, e Claudio Mifano, administrador de empresas e CEO – também conduziram entrevistas com 150 profissionais de saúde para entender suas principais dores e possíveis soluções tecnológicas.

Em 2019, a startup triplicou o faturamento. Neste ano, a expectativa é manter o mesmo ritmo de crescimento.

### **Sobre a Livance**

A Livance, com sede em São Paulo (SP), conta com 56 colaboradores, 1.100 profissionais de saúde na base de clientes, 40 especialidades médicas e cinco clínicas de alto padrão. Estas se distribuem entre a capital paulista – nos bairros de Higienópolis, Vila Mariana, Itaim e Vila Olímpia – e Campinas, totalizando 75 salas e 2.618m<sup>2</sup>. Duas novas unidades devem ser inauguradas ainda em 2020.

No centro das operações, está a plataforma especialmente desenvolvida pela startup para oferecer a solução de *Infrastructure as a Service (IaaS)* – Infraestrutura como Serviço – e orquestrar o serviço *pay-per-use* – pagamento pelo uso – dos consultórios médicos.