

# Tratamento com alta tecnologia

Com uma carreta que viaja o Brasil, o médico Roberto Kikawa leva medicina avançada a pacientes carentes.

**Amanda Vidigal Amorim**  
avidigal@brasileconomico.com.br

Pensando em tornar a medicina mais humanitária e democrática, o médico Roberto Kikawa criou o Centro de Integração de Educação e Saúde (Cies). A proposta de Kikawa era levar saúde de qualidade a comunidades carentes ao mesmo preço cobrado pelo Sistema Único de Saúde (SUS). Um exame de colonoscopia, custa no SUS R\$ 112, no Cies o paciente paga R\$ 36. Aparelhos de diagnóstico de alta tecnologia que eram vistos apenas em hospitais particulares de referência podem agora

atender à população carente.

Hoje, a Carreta da Saúde, nome dado ao caminhão montado por Kikawa com equipamentos médicos e que já percorreu 15 cidades em três estados brasileiros, atendeu em seus dois anos de atuação 24 mil pessoas. Além disso, ele afirma que países como Colômbia, Angola, Itália, Nigéria, Panamá e Venezuela manifestaram intenção de replicar o modelo. “Estamos recebendo pedidos de vários países para que a gente implante o nosso sistema. O nosso projeto é eficiente e consegue se pagar.”

Esse sucesso, a que se refere Kikawa, começou com um so-

“

**É preciso tratar o paciente da melhor maneira possível e nunca esquecer que a humanidade nesse momento é fundamental**

**Roberto Kikawa,**  
fundador do Cies

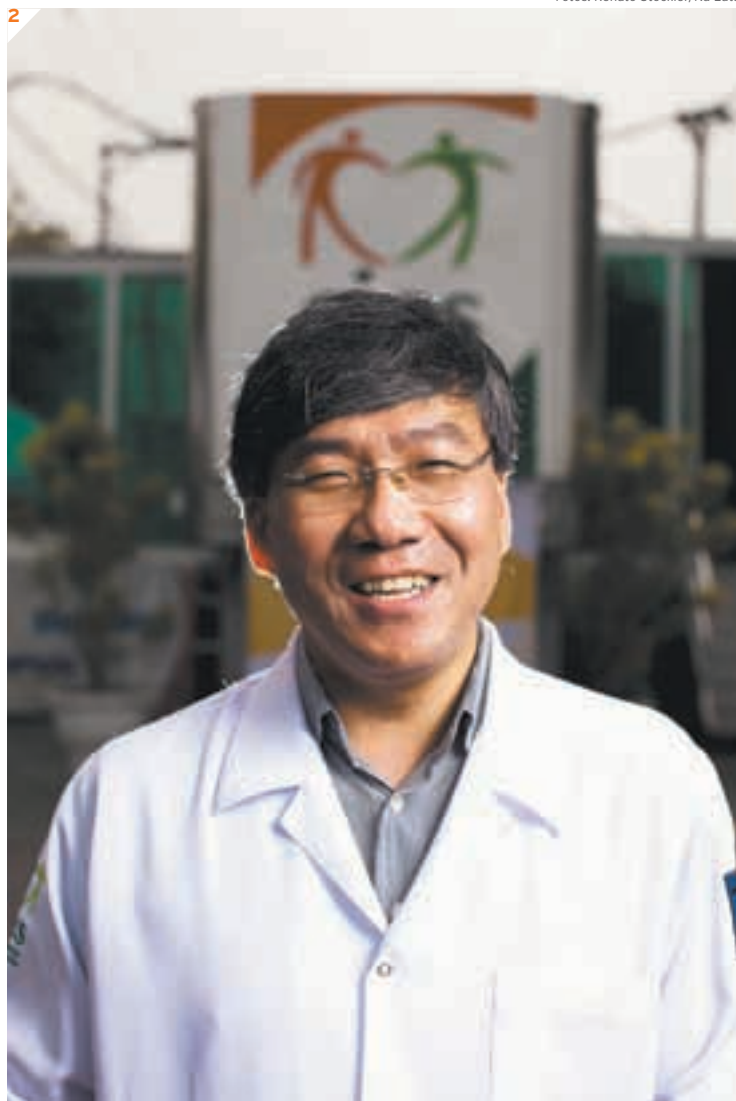
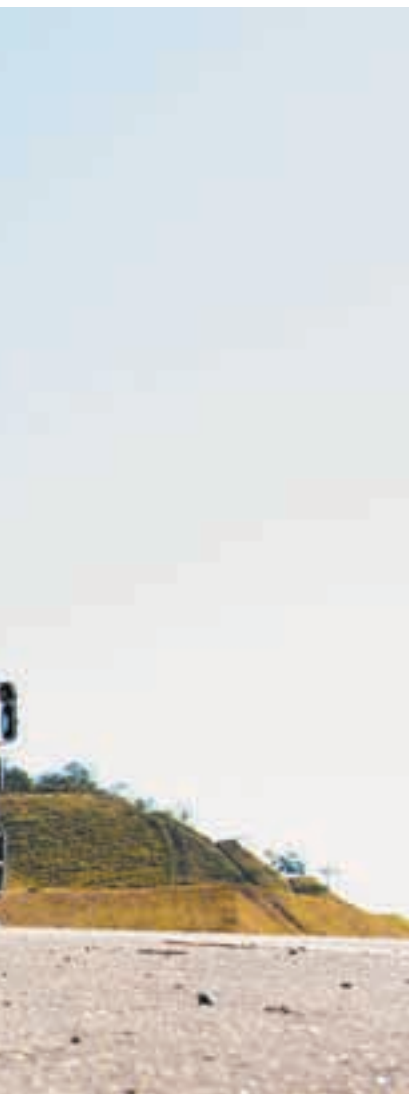
frimento dentro de sua família. Em 1988, Kunimasa Kikawa, pai de Roberto, foi diagnosticado com câncer. Houve dificuldade de encontrar atendimento eficiente e que, ao mesmo tempo, pudesse tratar a doença e o sofrimento de toda família. Foi quando Kunimasa pediu ao filho, então estudante do segundo ano do curso de medicina, que fosse um médico diferente, que se preocupasse com o sentimento das pessoas.

“Eu terminei o meu curso de medicina com isso na cabeça, planejando de que maneira eu poderia atender as pessoas de forma humanitária”, afirma

Kikawa, que fez sua especialização na França, onde conheceu a organização não-governamental Médicos Sem Fronteiras. “Eu queria atender da mesma maneira, mas com uma estrutura de alta tecnologia que pudesse chegar facilmente aos lugares”, afirma.

Para conseguir melhorar o atendimento e agilizar todo o processo, a tecnologia utilizada pelo Cies é de ponta. Desde o atendimento na recepção até o laudo médico, tudo é informatizado e interligado ao centro de comando do Cies. Dessa maneira, segundo Kikawa, é possível conectar toda a equipe





**1** O hospital da Cies roda dentro da carreta atendendo comunidades carentes;  
**2** Roberto Kikawa, o médico que idealizou o projeto  
**3, 4, 5 e 6** Equipe médica atuando no interior da Carreta da Saúde

# e preço de SUS

No próximo mês, passará a atender comunidades ribeirinhas

para um diagnóstico mais rápido e preciso. Para conseguir o recurso necessário para colocar a empresa em funcionamento, foi necessário criar um plano de negócio.

“Fui para Washington apresentar o projeto e chamamos atenção de empresas como Olympus e Philips, e consegui os aparelhos e também o orçamento para a construção da carreta.”

Hoje, o atendimento é feito, além da Carreta da Saúde, com uma van que possibilita chegar em locais onde um caminhão de grande porte não consegue. No próximo mês Kikawa lançará o Vagão da Saúde. Um con-

têiner que irá de balsa a comunidades ribeirinhas.

No ano passado, o Cies conseguiu ser uma empresa autossustentável. “Hoje o que a gente ganha com os exames consegue manter o projeto, mas é preciso investimento para que possamos crescer e atender cada vez um número maior de pacientes.” Kikawa afirma que nenhum médico de sua equipe é voluntário.

Com 30 médicos contratados, Kikawa espera crescer o número. Algumas prefeituras já manifestaram interesse em ter o projeto fixo em suas cidades. É o caso de Taubaté, interior de São

Paulo, que terá uma equipe do Cies. Outros estados já estão em negociação, como o Rio de Janeiro e os do Nordeste.

Algumas empresas já manifestaram interesse no projeto. A Petrobras, por exemplo, é um cliente em potencial. “Há locais em que a empresa atua e nos quais não existem postos médicos ou hospitais. Podemos levar a carreta, fazemos os exames periódicos e tratamos os pacientes. É barato para a empresa”, afirma Kikawa. Além disso, o médico lembra que as empresas que investirem no projeto podem ainda utilizar a renúncia fiscal. ■