

Por Estadão Conteúdo

O setor de saúde privada no Brasil está atraindo uma nova fase de investimentos. O motor vem da necessidade de escala e eficiência para combater a subida dos preços e ainda de uma carência de oferta de atendimento. Isso faz com que nomes como Intermédica Notredame, Hapvida, Bradesco Saúde e também operadoras de odontologia procurem parceiros interessados em apostar suas fichas no Brasil.

A caça de ativos, porém, é bem seletiva, uma vez que a saúde privada não vive o seu melhor momento. Encerrou março com 47,7 milhões de beneficiários, quase 1 milhão a menos do que número visto um ano antes, conforme a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). Porém, enquanto se identifica a existência de uma demanda não atendida no mercado brasileiro, os custos elevados e dificuldades de gerir a sinistralidade têm feito com que operadoras quebrem e deixem o mercado. Segundo a ANS, são 788 operadoras médicas com beneficiários no Brasil, número que cai ano a ano desde 2001, quando eram 1,4 mil operadoras.

E se depender das negociações em curso, o quadro de operadoras deve encolher mais. Controlada pela Bain Capital, a Notredame Intermédica atraiu grandes seguradoras estrangeiras e investidores estratégicos ao promover um processo de procura por investidores ao mesmo tempo em que tenta a emplacar uma oferta inicial de ações (IPO, na sigla em inglês), em um processo chamado de dual track. A ideia de venda da empresa, que tem potencial de movimentar bilhões de reais, parece mais avançada, com os interessados já em processo de due diligence.

Um dos players que teria passado para a segunda fase da disputa, conforme fontes, é a Hapvida, conhecida também pelo modelo verticalizado e rede de hospitais próprios. A empresa, que tem sido sondada para operações de fusão e aquisição, teria se unido à chinesa Fosun, que controla a gestora Rio Bravo no Brasil, e oferecido R\$ 10 bilhões na primeira fase da concorrência, desbancando outros interessados. Além dela, a Amil, que foi adquirida pela United Health, ainda também estaria na disputa.

Um interessado que pulou fora do barco, dizem fontes, foi a francesa Axa. A seguradora procura um ativo para ingressar em saúde no País, mas até agora não achou algo com preço que considerasse atrativo para tocar a operação. O francês Philippe Jouvelot, presidente da Axa no Brasil, diz que falta no País um produto que atenda a classe média com melhor qualidade e, ainda assim, sem luxo. A quantidade de procedimentos e penduricalhos em termos de atendimento tornam os planos de saúde, conforme ele, muito caros no País. “Não precisamos de um telão para melhorar a saúde no Brasil”, critica ele.

Foram justamente os custos e a forte regulação que levaram grandes seguradoras a sair do mercado de planos de saúde individuais e familiares nos últimos anos. Ficaram famosos casos como o da Unimed Paulistana, que quebrou, deixando o mercado no ano passado. “Existem várias carências no setor, geradas por uma falta da integração entre os diversos tipos de prestadores no atendimento da saúde”, comenta a sócia da PwC especializada em saúde, Eliane Kihara. “Isso faz com que novos entrantes tentem ampliar serviços para ocupar lacunas no mercado”, avalia ela.

O modelo verticalizado, que integra operadora de saúde e hospitais próprios, é visto como uma das principais saídas para equilibrar essa equação e justifica o interesse de estrangeiros em nomes como Intermédica e Hapvida. “Nosso modelo é menos suscetível a impactos inflacionários da saúde, uma vez que a rede própria permite um custo mais acessível”, diz Jorge Pinheiro, da Hapvida.

O executivo tem afirmado, porém, que uma venda não interessa à companhia hoje. “Ficamos felizes com o eventual assédio que possa haver, mas achamos que podemos continuar contribuindo

fortemente com nosso modelo para a saúde como um todo”, garante ele.

O NotreDame Intermédica alega que esse modelo tem permitido oferecer planos de saúde até 20% mais baratos que outros equivalentes. A companhia reforçou as aquisições de hospitais no último ano, tendo feito seis compras desde 2015, incluindo o Grupo Santamália Saúde, os ativos da Unimed ABC e o Hospital Samci, o primeiro do grupo no Rio de Janeiro.

Além dos negócios de grande porte, especialistas acreditam no surgimento de novos negócios em áreas de tecnologia, serviços médicos de baixa complexidade e todo tipo de atendimento que contribua para reduzir a concentração dos atendimentos na ponta mais cara da cadeia: os hospitais de alta complexidade.

Neste contexto, a Bradesco Saúde teria conversado com a norte-americana Cigna para uma possível parceria no Brasil, de acordo com fontes. Nada foi fechado ainda. As conversas podem explicar o movimento da Bradesco Saúde, no ano passado, de criar um Conselho de Administração separado das demais empresas que estão sob o guarda-chuva do braço segurador do banco. No entanto, de acordo com o vice-presidente do Bradesco, Alexandre Gluher, tal passo é uma revisão da governança do grupo. “Diz respeito à melhorar a governança da empresa para prepará-la para um mercado mais competitivo”, explicou ele, em recente conversa com jornalistas.

Cadeia

A consolidação de hospitais de médio porte é outra aposta. Marcio Vieira, também da PwC, comenta que a formação de grandes players no ramo de hospitais deve forçar os menores a se organizarem. “Os médios devem começar a se aglutinar como forma de adquirir uma certa importância e virar um player atrativo para algum investidor, um fundo”, conclui.

O mercado de saúde suplementar atende algo em torno 25% da população brasileira, mas há forte desigualdade. Cálculos apresentados em relatório do BTG Pactual com base em dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) apontam que planos de saúde são contratados por 83% da população com renda per capita superior a cinco salários mínimos, mas esse percentual cai para 34% na faixa entre 1 a 2 salários.

A sinistralidade das operadoras de planos médico-hospitalares foi de 86,2% no terceiro trimestre de 2016, conforme levantamento do Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS). O percentual supera os 84,7% do mesmo período do ano passado.

Fonte: [Isto É Dinheiro](#), em 06.05.2017.