

Por Beth Koike

Segundo relatório do banco, empresa de saúde está em busca de novos clientes (pagadores) e acha que as Unimed podem ser uma boa opção, além de não serem concorrentes diretos

A Rede D'Or, maior grupo hospitalar do país, acredita que pode firmar novas parcerias com as Unimed, que tendem a sofrer maior concorrência com as operadoras verticalizadas Hapvida e NotreDame Intermédica, segundo relatório do Credit Suisse, que realizou na semana passada conferência com investidores e empresários da América Latina, entre eles da Rede D'Or.

“A empresa está em busca de novos clientes (pagadores) e acha que as Unimed podem ser uma boa opção. Eles entendem que algumas Unimed irão privilegiar a qualidade, o que permite alguns acordos locais”, informa trecho do relatório, assinado por Maurício Cepeda.

Sobre a concorrência com as duas verticalizadas, a direção da Rede D'Or disse elas atuam com públicos distintos. Já em relação a outros grupos hospitalares como a Dasa, o grupo hospitalar disse entender o interesse dos concorrentes em captar mais recursos no mercado, após seu IPO que captou R\$ 11,4 bilhões.

“No entanto, a empresa lembrou que a competição por alvos já estava em vigor. Eles mencionaram a Amil, que era comparável à D'Or em tamanho e disposta a consolidar hospitais, no passado. Na época, Amil tinha bolsos mais fundos do que a D'Or e desistiu de sua estratégia de consolidação hospitalar”, segundo o relatório do banco.

Durante o evento, a direção da D'Or afirmou que suas parcerias com fontes pagadores são totalmente sinérgicas e deu o exemplo da Sul América com a operadora Paraná Clínicas, adquirida pela seguradora recentemente e cujo ex-proprietário não buscava o aumento de beneficiários. Na época, a Paraná Clínicas não tinha planos de adesão e PME. “A Sul América vai trazer mais competitividade e aumentar o número de beneficiários, não só oferecendo produtos mais baratos”, diz relatório do banco, pontuando que a Rede D'Or tem outras negociações semelhantes com fontes pagadores em andamento.

Em relação à Amil, cujo relacionamento esteve estremecido nos últimos anos por conta de descredenciamento de alguns hospitais grupo, a D'Or reabriu as conversas. A Amil ainda tem um volume importante dentro da D'Or, sendo um dos cinco maiores clientes.

Questionado por investidores sobre sua intenção de desmembrar os negócios de diagnóstico, D'Or disse que esse cenário hipotético existe, mas não há nenhum plano para ir nessa direção. A D'Or comprou recentemente operações de diagnóstico, visto que existem oportunidades de vendas cruzadas. “À medida que os hospitais da empresa recebem quase 14 milhões de visitas ao hospital por ano, o potencial de venda cruzada de diagnóstico é considerável”, destaca Cepeda.

Fonte: [Valor Investe](#), em 01.02.2021