

Saúde em dia

Faturamento do setor de equipamentos e suprimentos médico-hospitalares - em R\$ bilhões

13 mil empresas no setor

0,6% de participação do PIB

120 mil empregos
diretos e indiretos na indústria e comércio

10% do faturamento
revertidos para investimentos em P&D

10% de crescimento
nas vendas em 2012 sobre 2011

Fontes: Abimed e Abimo - * Previsão

7,9
2007

7,6
2008

9,2
2009

11
2010

13
2011

14,6
2012

16
2013*

Licença para crescer

Em um ano em que a economia brasileira viu seu PIB amargar um crescimento inferior a 1%, o setor de produtos para a saúde deu um salto de dois dígitos e fechou 2012 com faturamento de R\$ 14,6 bilhões, 10% superior ao ano anterior. 2013 deve repetir o desempenho anual dos últimos cinco anos, conforme previsões das empresas. Isso porque as despesas totais com saúde (incluindo remédios, planos de saúde e pagamento de profissionais) no país costumam consumir quase R\$ 300 bilhões todo ano, segundo dados da Organização Mundial da Saúde (OMS) e do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e chamam a atenção de multinacionais em um momento em que o Brasil apresenta boas condições de negócios nessa área.

Quase a metade (46%) desse montante é constituído por gasto público, consideradas as três esferas de governo. Mas esse patamar está longe de ser um teto. Pelo contrário. O Brasil é visto pelas estrangeiras do setor como um mercado altamente promissor. A fórmula mais rápida e competitiva que elas encontra-

Pequenas empresas são alvo de multinacionais que querem entrar e expandir seus negócios na área de saúde no Brasil. Por **Roseli Loturco**, para o Valor, de São Paulo

ram para entrar e crescer no país é por meio de aquisições de pequenas empresas notáveis em inovação e desenvolvimento de novas tecnologias. A tendência, segundo as empresas, é que nos próximos anos haja muito movimento nesse sentido.

A má notícia é que uma das razões para tanto otimismo é ainda a precariedade e carência de renovação tecnológica e de equipamentos de muitos hospitais e laboratórios públicos e privados do país. A boa é que ano após ano os investimentos têm aumentado.

No ano passado, o setor privado aportou R\$ 307 milhões (sem considerar o dinheiro gasto com aquisições) e para os próximos três anos a previsão é que a cifra chegue a US\$ 1 bilhão. A estimativa é da Associação Brasileira de Alta Tecnologia de Equipamentos, Produtos e Suprimentos Médico-Hospitalares (Abimed), uma das entidades que representam o setor.

Na avaliação do presidente da Abimed, Carlos Goulart, o Brasil passa por um momento especial na área de saúde. A demanda reprimida é grande e o crescimento é acelerado. “O aumento da

renda das pessoas é um dos provocadores desse salto”, diz. “O governo também enxerga que precisa melhorar as condições gerais de saúde no país, e deve investir mais”, afirma.

De acordo com os cálculos feitos por Goulart, para conseguir atender a demanda reprimida, o setor teria que avançar pelo menos mais 50% para entrar em um novo estágio: o do crescimento sustentável. Boa parte dos investimentos previstos vão para aumento de produção, inovação tecnológica e compra de equipamentos para redução de custos. É bom lembrar que a maior parte das multinacionais estrangeiras só desembarcou de mala e cuia no Brasil neste século. Nessa lista estão Siemens, GE, Philips, Toshiba Medical e Saint Jude (um pouco antes), que só trocaram os escritórios de representações por unidades fabris de 2007 para cá.

No mundo, o Brasil é um dos sete maiores mercados de equipamentos e produtos médicos. “Entre os emergentes está atrás apenas da China”, avalia Paulo Henrique Fraccaro, presidente da Associação Brasileira de In-

dústrias de Artigos e Equipamentos Médicos, Odontológicos, Hospitalares e de Laboratório (Abimo).

Para continuar a crescer nessa área, o governo também terá que aumentar sua participação nos gastos com a saúde, equiparando-se aos patamares registrados em países desenvolvidos como França (78% do total), Suécia (81%) e Reino Unido (84%).

Outro desafio é o incentivo à indústria nacional e desenvolvimento de tecnologia dentro do país. Um dos sinais de que pode ser esse o rumo futuro que o governo quer tomar é a licitação pública — em andamento — no valor de R\$ 500 milhões para compra de 80 aceleradores lineares (a serem usados em radioterapia) que dá à empresa vencedora um prazo de cinco anos para desenvolver e nacionalizar este produto aqui.

Duas empresas estrangeiras participam dessa licitação: Varian e Elekta. “Só os equipamentos têm valor estimado em R\$ 200 milhões. O restante dos custos é para instalação”, avalia Goulart. Essa foi a fórmula para forçar o desenvolvimento de tecnologia nacional em um

equipamento de alto custo onde o país é ainda totalmente dependente das importações.

Mas as empresas que aqui chegam ao Brasil não estão de olho só no mercado nacional. O país serve de satélite para a América Latina, o que o coloca como um local altamente atraente para os negócios das multinacionais. A GE HealthCare, que abriu sua fábrica no Brasil em 2010, prevê investir US\$ 50 milhões (sem contar aquisições) para expandir seus negócios por aqui e poder exportar para os vizinhos.

“Um dos segmentos que começaremos a produzir em abril é de ressonância magnética. Serão 40 equipamentos por ano e queremos exportar parte disso para o Mercosul e países latino-americanos”, disse ao Valor, o vice-presidente da multinacional americana, Dáurio Speranzini, que não descarta o interesse em ver a totalidade de seus produtos (raio-x, tomografia, ressonância e ultrassonografia) negociados também com países emergentes (China e Índia) e do Leste europeu “Está muito perto de começarmos essas exportações a partir do Brasil.”