



Na Mídia

08/10/2020 | [CNN Brasil](#)

Americana DaVita compra clínica de diálise Pro-Nefron – e não quer parar por aí

André Jankavski



A rede americana de clínicas de diálise DaVita fez mais uma aquisição. Nesta quarta-feira, a empresa fechou a compra da concorrente Pro-Nefron, de São Paulo. Esta é a mais nova de uma série de aquisições que a companhia fechou nos últimos anos. De 2016 para cá, foram adquiridas 60 clínicas pela DaVita, que teve um crescimento médio de 70% ao ano.

Esta última aquisição teve a intermediação da consultoria Target Advisor e do escritório Natal Manssur Advogados, pelo lado da Pro-Nefron, e pelo escritório de advocacia Demarest, representando a DaVita. A companhia não divulgou os valores da transação, mas o CNN Business apurou que a aquisição gira em torno de R\$ 25 milhões.

O negócio com a Pro-Nefron, segundo Bruno Haddad, presidente da DaVita, mostra que a companhia está muito focada no crescimento do país e os investimentos não devem parar por aí.

"Queremos continuar crescendo, em média, 70% ao ano e até o final do ano que vem queremos alcançar o número de 20 mil pacientes atendidos por dia, ante 12 mil atualmente", diz Haddad.

Atualmente, a empresa está presente em doze estados. Mas a DaVita não é grande apenas no Brasil. No total, a empresa tem mais de 3 mil clínicas de diálise em todo o mundo. E a intenção é que esse número cresça ainda mais, especialmente no Brasil.

Alguns fatores explicam isso: com o envelhecimento da população, os tratamentos de rins – que são a principal função das clínicas de diálise – serão mais demandados.

Segundo dados da Sociedade Brasileira de Nefrologia, há um aumento direto nas doenças renais causada pela idade. Mais precisamente, entre 30% a 50% dos idosos acima dos 65 anos precisarão de tratamento.

SUS parceiro e barreira

No Brasil, a empresa tem 70% de todos os seus atendimentos vindos do SUS. O que poderia ser visto como um dinheiro garantido no fim de cada mês, também tem se tornado uma dor de cabeça: o governo, segundo Haddad, tem atrasado o repasse da empresa.

Para piorar a situação da DaVita, o valor pago pelas sessões de diálise permanece congelado pelo governo. De acordo com Haddad, não há reajustes há quatro anos, o que equivale a uma defasagem de 60% no preço pago pelo governo.

"Estamos avaliando se vale a pena atender o paciente público", diz Haddad. "Se a situação não melhorar urgentemente, o impacto pode ser relevante para a população."

Não por acaso, a empresa revisou os seus planos de investimento e crescimento no Brasil. Haddad não confirma qual foi o impacto nos valores, mas admite que a situação não é a mesma de quando a companhia começou a intensificar os aportes por aqui.

"Temos a pretensão de continuar investindo aqui, mas não estamos criando mais valores de referência", diz ele.

De acordo com o executivo, o negócio tende a crescer. Não por acaso, mesmo com a pandemia, o número de atendimentos aumentou 50%. E o novo coronavírus também tem uma interferência nisso: a Covid-19 afeta diretamente os rins. Em países como a Itália, cerca de 30% dos pacientes internados em UTIs precisavam de hemodiálise.

A DaVita, que é listada na Bolsa de Nova York, teve uma alta em suas ações de 16,1% desde o início do ano. No período de 12 meses, a alta é ainda maior: 56%. No último trimestre, a empresa teve um faturamento de US\$ 2,88 bilhões.

