

## Entrevistas

# Health Meeting reforça protagonismo gaúcho na saúde

**Gilmar Dalla Roza,  
CEO da feira, e Henri  
Siegert Chazan,  
presidente do  
Sindihospa, celebram  
maior edição do evento**

A terceira edição da Health Meeting Brasil/Sindihospa chega a Porto Alegre com a expectativa de consolidar-se como o maior encontro de saúde do Sul do País. Entre as novidades estão a ampliação de congressos, o fortalecimento do projeto Hospital do Amanhã e a

inclusão de iniciativas como rodada de negócios e linha de crédito exclusiva para expositores. A estimativa é de crescimento em expositores e público, reforçando o caráter estratégico de um setor que já emprega diretamente cerca de 100 mil pessoas só na Capital e que tem peso

decisivo na economia gaúcha. À frente da organização, Gilmar Dalla Roza, CEO da feira, e Henri Siegert Chazan, presidente do Sindihospa, destacam a combinação entre inovação, conteúdo acadêmico e negócios como motor do evento. Para eles, a Health Meeting não

apenas aproxima instituições, fornecedores e startups, mas também insere Porto Alegre e o Rio Grande do Sul no debate global da saúde, gerando conhecimento, novas parcerias e soluções para os desafios de um setor cada vez mais central na vida das pessoas.

**Quais as expectativas para esta terceira edição do Health Meeting Brasil?**

Gilmar Dalla Roza - Ótimas. A feira deve crescer cerca de 20% em número de expositores e esperamos aumento também no público visitante. Fizemos um trabalho intenso na área digital, com marketing e redes sociais, além de visitas a hospitais em cidades do Rio Grande do Sul e Santa Catarina. Estivemos em diversas feiras, como a Hospitalar, em São Paulo, e isso ampliou nossa divulgação. Este ano, teremos novidades importantes, como uma rodada de negócios em parceria com o Sebrae, que deve potencializar resultados. Também haverá uma linha de financiamento exclusiva da Unicred para produtos comercializados na feira. Ampliamos o número de congressos de 18 para 23, e reforçamos o projeto Hospital do Amanhã, em parceria com o Hospital de Clínicas de Porto Alegre, que chega mais robusto. Tudo isso deve tornar a feira maior e melhor do que a edição passada.

**O setor da Saúde tem um peso importante na economia gaúcha. Como o evento busca refletir e potencializar essa relevância?**

O Rio Grande do Sul é o segundo polo de saúde do Brasil e faltava um evento como este. A feira combina congresso, exposição e área de inovação, reunindo startups e promovendo trocas de informação entre instituições. Muitas tecnologias podem ser compartilhadas, gerando ganhos de eficiência e racionalização de recursos. Temos ainda a agenda executiva, coordenada por Fernando Torelli, que reúne lideranças de hospitais de referência como Einstein, Sírio-Libanês, D'Or, Moinhos de Vento e Mãe de Deus, gerando debates e aprendizado para instituições menores.

**Como inovação e negócios se integram a discussões sobre políticas públicas em saúde?**

O governador, na primeira edição, disse que é preciso fortalecer o setor privado para gerar recursos que sustentem o atendimento público, que ainda representa cerca de 74% da população. Nesse sentido, as startups e novas tecnologias podem trazer velocidade no atendimento e reduzir custos. Um exemplo é um projeto apresentado no ano passado

que estará novamente: uma tecnologia de predição de doenças. Por meio de testes laboratoriais, questionários e exames físicos, a inteligência artificial consegue prever riscos de enfermidades como diabetes ou parada cardíaca com até dez anos de antecedência. Isso pode ser incorporado pelo sistema público, permitindo ações preventivas antes do surgimento de sintomas.

**De que modo a Health Meeting tem evoluído desde a primeira edição?**

Crescemos 50% da primeira para a segunda edição e agora projetamos 20% a mais. É um trabalho de muitas mãos, com apoio de entidades, universidades, hospitais e centros de tecnologia como TecnoPUC, Tecnosinos, Zenit (Ufrgs) e Techpark. Hoje já temos cerca de 70 instituições parceiras. Trago minha experiência de 16 anos como executivo da Feira Hospitalar, em São Paulo, e contamos

com a expertise científica do Sindihospa, além de apoios do Sebrae, Unicred, Unimed e governo do Estado.

A feira já nasceu sólida e deve se consolidar cada vez mais como referência no Sul do Brasil.

**E qual legado esta edição deve deixar?**

O principal legado é a construção coletiva. Quando pessoas com diferentes visões se unem em torno de um propósito comum, o resultado não tem como dar errado. A feira mostra que, num mercado fortalecido, todos ganham - concorrentes

inclusive - porque se cria um ambiente de crescimento para todos.

**Qual é a visão de futuro para a Health Meeting?**

Acredito que atingiremos o auge entre a quinta e a sexta edição. Hoje já somos a terceira maior feira de saúde do País e devemos nos consolidar como a segunda. Queremos internacionalizar, trazendo expositores e palestrantes de países como Argentina, Uruguai e até da Ásia. No ano passado perdemos palestrantes internacionais por causa da mudança de data, mas neste ano teremos três participações online e no próximo queremos presenciais. O objetivo é crescer em tamanho, mas principalmente em qualificação, reforçando a área de inovação e atrair nomes de peso. O mercado é grande e há espaço para todos.

**Quais são as principais expectativas para esta edição do Health Meeting?**

Henri Siegert Chazan - O evento já está consolidado no calendário da saúde no Rio Grande do Sul e no Sul do Brasil. É muito relevante pela troca de conteúdo, que acontece tanto nos eventos acadêmicos, palestras e seminários, quanto na interação com os fornecedores. A feira tem um tripé bem definido: inovação, conteúdo acadêmico e a área de expositores, que ajuda a sustentar o evento financeiramente. Essa combinação é eficiente e garante a qualidade do encontro aqui em Porto Alegre.

**E do ponto de vista econômico, qual é o peso do setor de saúde e de que forma o evento potencializa isso?**

Só em Porto Alegre, o setor emprega diretamente cerca de 100 mil pessoas, sem contar os empregos indiretos. Isso mostra a relevância econômica, mas também social, já que impacta a vida de todos, de diferentes classes. Por exemplo, quase metade dos pacientes dos hospitais da Capital são pessoas que vêm do interior em busca de tratamento. Quanto ao impacto direto da feira, não temos como mensurar em valores, como ocorre em outros eventos que divulgam balanços de negócios fechados. Mas, pela carga de três dias intensos, com mais de 20 seminários, o impacto positivo é muito grande.

**Como a feira evoluiu desde a primeira edição?**

Houve crescimento a cada edição. Só para dar um exemplo, na última recebemos cerca de 15 mil visitantes, pela mesma métrica usada pelo South Summit, que teve 21 mil. É uma comparação interessante porque mostra a dimensão do evento, embora o nosso seja mais técnico e menos divulgado fora da área da saúde. Dentro do setor, ele tem muito peso.

**E o quanto o evento ajuda a colocar Porto Alegre e o Rio Grande do Sul como referências no debate em saúde?**

Porto Alegre é um polo de saúde muito importante, só atrás de São Paulo no Brasil. Recebemos palestrantes de fora

da Capital e também internacionais, o que reforça nosso protagonismo e nos insere no debate global. É um orgulho poder trazer esse encontro para cá.

**Na prática, que tipo de soluções ou parcerias costumam surgir a partir da feira?**

Toda feira de negócios é positiva, sempre gera trocas. Os visitantes conhecem fornecedores novos, descobrem soluções para problemas que não sabiam como resolver, e isso por si só já é valioso. No campo acadêmico, gosto de citar um provérbio chinês: quando se troca um produto, cada um fica apenas com o que o outro tinha. Mas quando se troca conhecimento, cada um sai com o que já possuía e com algo novo. É exatamente isso que acontece aqui: sempre se sai ganhando.

**Quais são hoje os principais desafios do setor de saúde?**

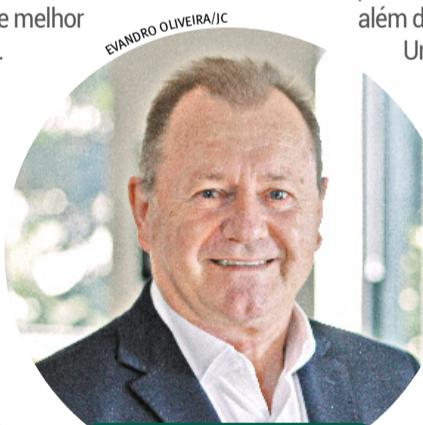
O grande desafio é a fórmula econômica da remuneração. Há um desequilíbrio entre quem paga - os planos de saúde, por exemplo -, os prestadores de serviço e o próprio paciente. A saúde é cara para quem financia e paga pouco para quem presta o serviço.

Esse é um debate mundial, e no Brasil se reflete em situações como a política do IPE Saúde, que melhorou a remuneração para hospitais de baixa

complexidade, mas acabou inviabilizando financeiramente os de alta complexidade, como os de Porto Alegre, Santa Maria e da Serra.

**E olhando para o futuro, quais tendências tecnológicas o senhor destacaria? Já há muito uso de IA no setor?**

Eu prefiro falar em inteligência "aumentada" em vez de artificial, porque ela sempre vai apoiar o trabalho do profissional humano. O impacto maior será na otimização de fluxos e na qualidade da assistência. Outro movimento é o deslocamento dos tratamentos dos hospitais para os ambulatórios e para dentro das casas. Isso já é realidade em alguns lugares e deve se intensificar, trazendo o desafio de os hospitais continuarem relevantes também fora de suas estruturas físicas.



**GILMAR DALLA ROZA,**  
CEO DA HEALTH MEETING



**HENRI SIEGERT CHAZAN,**  
PRESIDENTE DO SINDIHOSPA