

Comportamento dos preços em Fusões & Aquisições do segmento Hospitalar

Saúde Business

Novembro de 2024

Comportamento geral dos preços nas aquisições de hospitais

O comportamento dos preços nas aquisições é dependente de vários fatores

No contexto do processo de consolidação do segmento de Serviços de Saúde no Brasil, sobre o qual já publicamos nossos últimos e-books, realizamos um estudo onde avaliamos uma amostra envolvendo 51 transações com valor aproximado de R\$ 15 bilhões, ocorridas no período de 2008 a 2022 no segmento de hospitais no Brasil. Vale destacar que essa amostra representa cerca de 30% do total de transações no período, sendo estas as transações com informações públicas disponíveis.

A análise foi estruturada com o objetivo de entender o comportamento dos preços das aquisições, considerando fatores como distribuição geográfica, porte dos alvos e dos compradores ao longo do processo de consolidação do segmento.

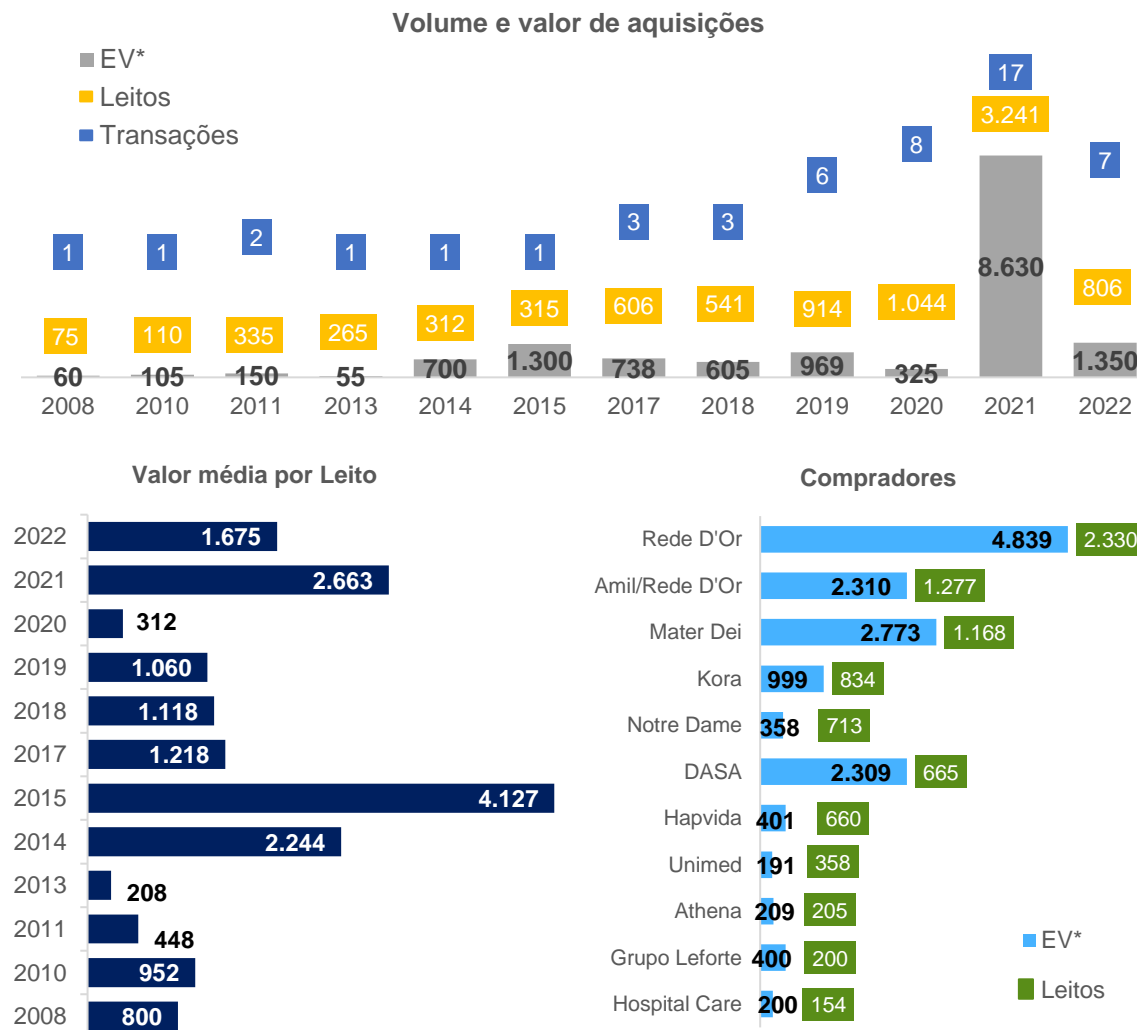
Como foco central de nosso estudo, adotamos o valor médio por leito nas aquisições realizadas como indicador. Este indicador tem mostrado uma tendência gradual de valorização, refletindo o aumento da competitividade entre grandes grupos de saúde, bem como a intensidade das atividades de M&A no setor, destacando a formação de grandes redes hospitalares a partir do movimento de consolidação.

O movimento de aquisições foi crescente entre 2010 e 2021. Destaca-se, dentre a amostra avaliada, o ano de 2021 como o pico em termos de valor e quantidade de transações, o que está relacionado a fatores decorrentes da pandemia de COVID-19.

No entanto, o valor médio anual pago por leito apresentou flutuações significativas em alguns momentos, como em 2015, quando o valor foi excepcionalmente alto devido a aquisições de grandes grupos, como Samaritano e Rede D'Or São Luiz.

A análise dos dados da amostra sugere que fatores como geografia e porte dos alvos podem alterar significativamente o valor pago por leito, como apontaremos nas páginas seguintes.

Outro fator que parece impactar o preço é o comportamento e a estratégia do comprador. Notamos que compradores com estratégia de verticalização de suas operações tendem a buscar aquisições menos alavancadas em termos de preço.



* EV = Enterprise Value em R\$ mil

Impacto da geografia nos preços de aquisições

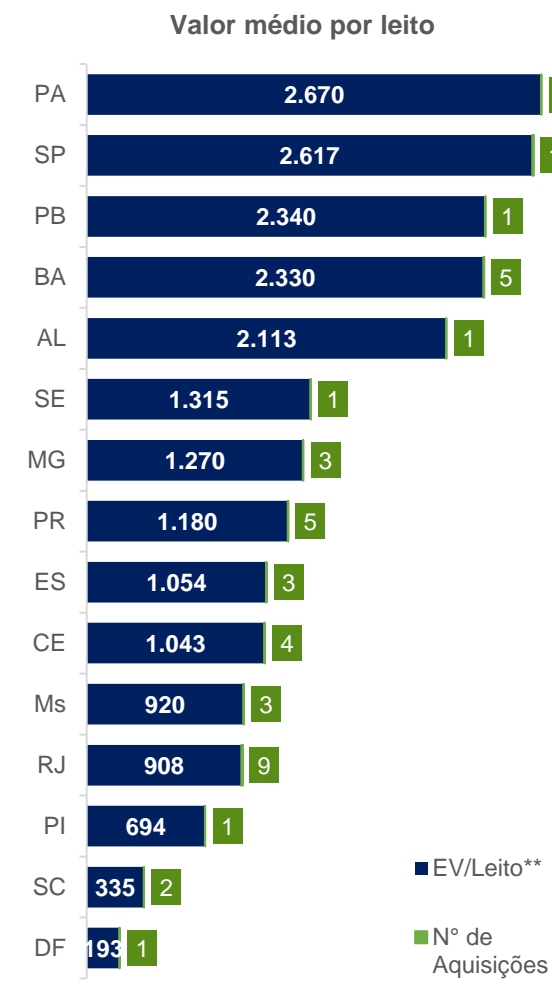
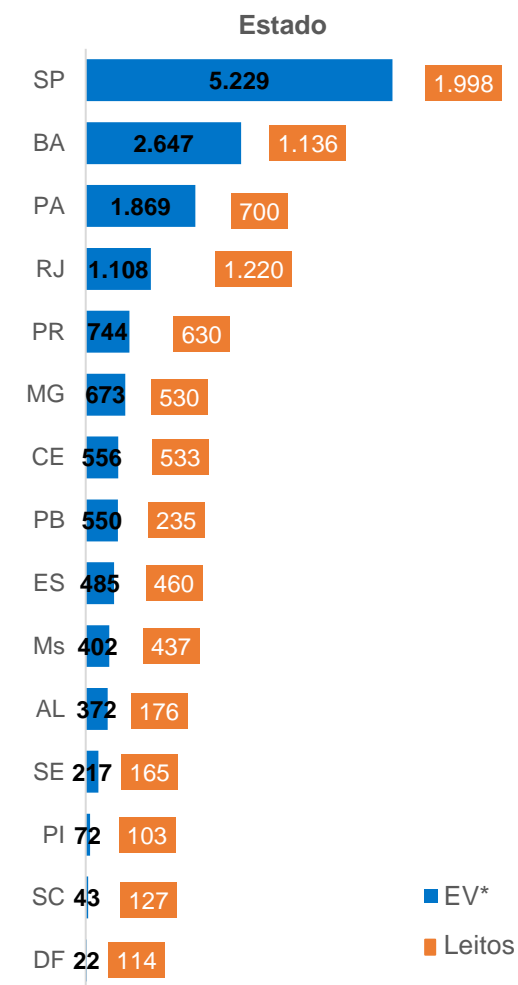
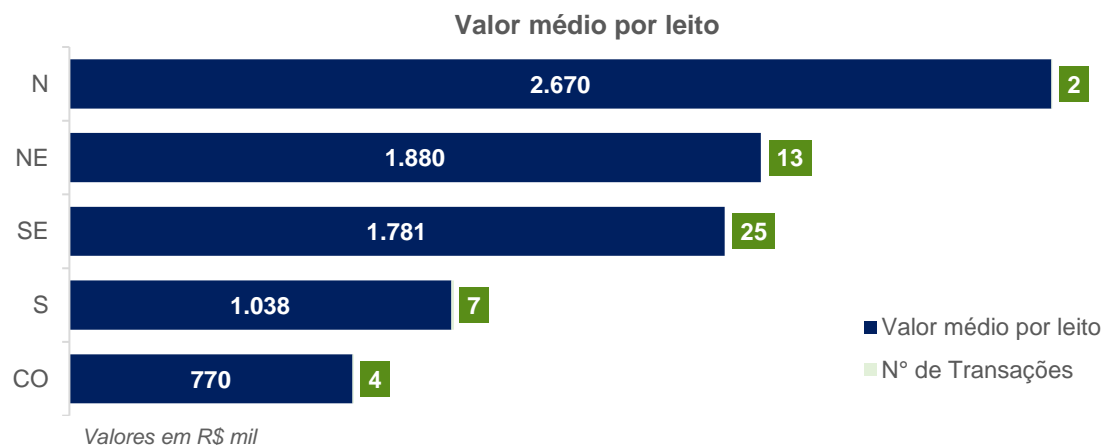
Observamos diferenças importantes nos preços associadas ao local dos alvos adquiridos

A análise das aquisições hospitalares no Brasil revela um movimento de consolidação impulsionado pelas características e necessidades específicas de cada região, com grandes grupos hospitalares ajustando suas estratégias para aproveitar oportunidades regionais. Isso se reflete no volume e na precificação das aquisições.

Na amostra observada, a maioria das aquisições foi destinada às regiões Sudeste e Nordeste, totalizando cerca de 38 transações. Esse desempenho destacou essas regiões como os dois principais polos de consolidação para grandes grupos que buscam escala e sinergias, respondendo por quase 75% das transações da amostra analisada.

Do ponto de vista dos estados, São Paulo se destaca com R\$ 5,2 bilhões investidos e quase 2.000 leitos adquiridos, liderando em valor acumulado, volume de leitos e número de aquisições. Na segunda posição está a Bahia, com R\$ 2,6 bilhões em investimentos e mais de 1.100 leitos adquiridos.

É importante notar que os valores médios pagos por leito nas regiões onde houve concentração das aquisições são muito semelhantes, com uma média em torno de R\$ 1,8 milhão por leito.



* EV = Enterprise Value em R\$ mil

* EV/Leito = valor médio por leito em R\$ mil

Impacto do porte e estratégia nos preços de aquisições

O porte do alvo e o perfil do comprador é fator significativo para o preço da aquisição

Porte

Outro fator que analisamos foi o porte das instituições adquiridas: segmentamos os alvos das aquisições considerando o número de leitos disponíveis no momento da aquisição. Essa segmentação nos permitiu observar padrões distintos de investimento e valor dos ativos em cada categoria, facilitando a compreensão das estratégias de expansão adotadas pelos principais grupos hospitalares no Brasil.

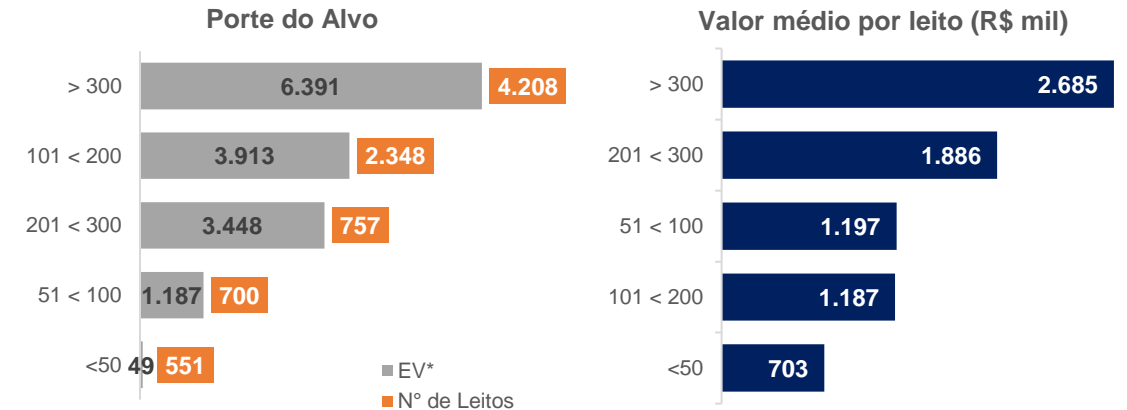
Os resultados da segmentação por porte revelam que os alvos adquiridos de maior porte (com mais de 300 leitos) são os mais valorizados, provavelmente devido à sua complexa infraestrutura e ampla gama de serviços, além de sua atratividade, já que conferem ao comprador uma penetração significativa na respectiva localidade. Por outro lado, hospitais de médio porte, com 101 a 300 leitos, apresentaram uma valorização intermediária, entre R\$ 3,5 e 4,0 milhões por leito. Já os hospitais menores (com menos de 100 leitos) têm uma valorização menor, possivelmente devido à sua menor complexidade e alcance de serviços.

Comprador

Após segregarmos a amostra de aquisições por comprador, é possível compreender a média de precificação dos leitos adquiridos, que reflete o posicionamento de cada consolidador e suas motivações estratégicas.

Embora haja uma variação razoável entre os valores médios de aquisição entre os compradores, fica clara a distinção na valorização dos alvos com base na estratégia do comprador. Os grupos oriundos do segmento hospitalar, que buscam aumentar sua participação de mercado, maior escala e potenciais ganhos sinérgicos, têm pago valores mais elevados em suas aquisições, com um valor médio em torno de R\$ 2 milhões por leito.

Por outro lado, os grupos oriundos de segmentos não hospitalares, como seguradoras, que estão em busca de verticalização para melhorar a gestão de riscos e margens, têm um perfil de valorização mais conservador, com um valor médio por leito de cerca de R\$ 550 mil.



Estratégia	Segmento	Comprador	Aquisições	Leitos	Valor (EV*)	Valor/Leito**
Escala	Hospitalar	Rede D'Or	18	3.607	7.149	1,98
Escala	Hospitalar	Kora	6	834	999	1,20
Escala	Hospitalar	Mater Dei	5	1.168	2.773	2,37
Escala	Hospitalar	DASA	2	665	2.309	3,47
Escala	Hospitalar	Athena	2	205	209	1,02
Escala	Hospitalar	Grupo Leforte	1	200	400	2,00
Escala	Hospitalar	Hospital Care	1	154	200	1,30
Verticalização	Seguros	Hapvida	6	660	401	0,61
Verticalização	Seguros	Notre Dame	6	713	358	0,52
Verticalização	Seguros	Unimed	4	358	191	0,53

Como podemos ajudar?

Segmentos de interesse

Se você é dono ou sócio de uma instituição com o perfil abaixo, temos uma proposição de negócio em Fusões e Aquisições para sua empresa.

1. Hospitais de média e alta complexidade com 100 ou mais leitos;
2. Hospitais ou clínicas das seguintes especialidades:
 - Oncologia
 - Nefrologia
 - Ortopedia
 - Oftalmologia
 - Infusão
 - Hematologia/Hemodinâmica
 - Psicologia
 - Cardiologia
 - Dermatologia/Estética
 - Ginecologia/Obstetrícia
 - Clínicas de Atendimento Primário
 - Hospitais de Transição



Serviço completo de assessoria a transações

Podemos te apoiar em todos os aspectos de uma transação, desde o Valuation da empresa, a diligência e interação com a contraparte, seja você comprador ou vendedor.

Capacidade

- Nosso time dedicado conta com executivos com larga experiência em M&A e o apoio de especialistas na área tributária, trabalhista e contábil
- Nosso executivos tem suporte de um time de analistas, que possibilita que atuemos em diversas frentes, buscando que nosso cliente conclua a transação de forma mais ágil e com o melhor valor

Relacionamento

- Temos proximidade com os principais consolidadores de Saúde no Brasil
- Temos acesso e relacionamento com os investidores de Saúde no Brasil e do mundo

Experiência

- Temos larga prática e experiência em avaliação e negociação de empresas brasileiras, em especial as de médio e pequeno porte, no contexto de aquisição por compradores e investidores locais e internacionais
- Concluímos diversas transações no segmento de serviços de Saúde

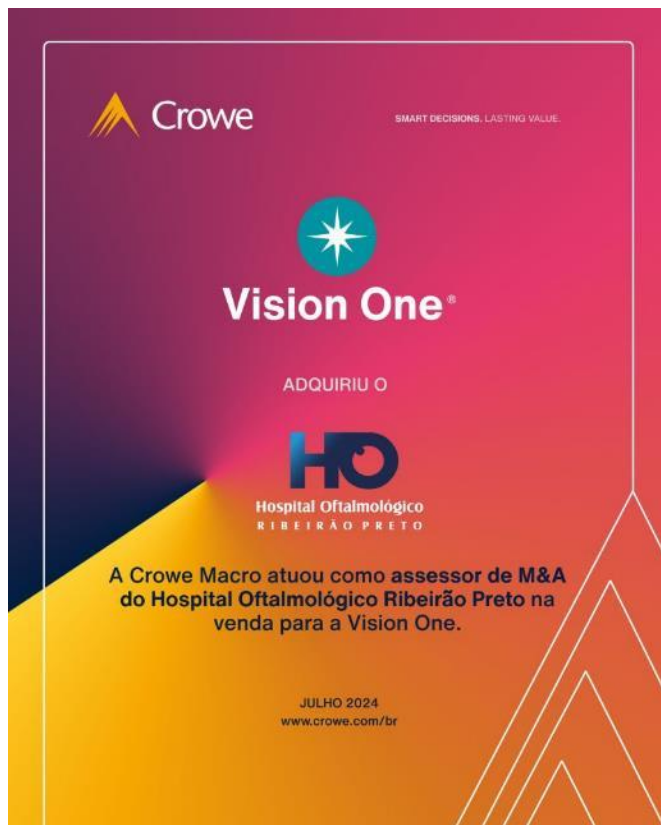
Alcance

- Temos apoio de time de assessores de transações em mais de 100 países



Transações recentes no segmento de Serviços de Saúde

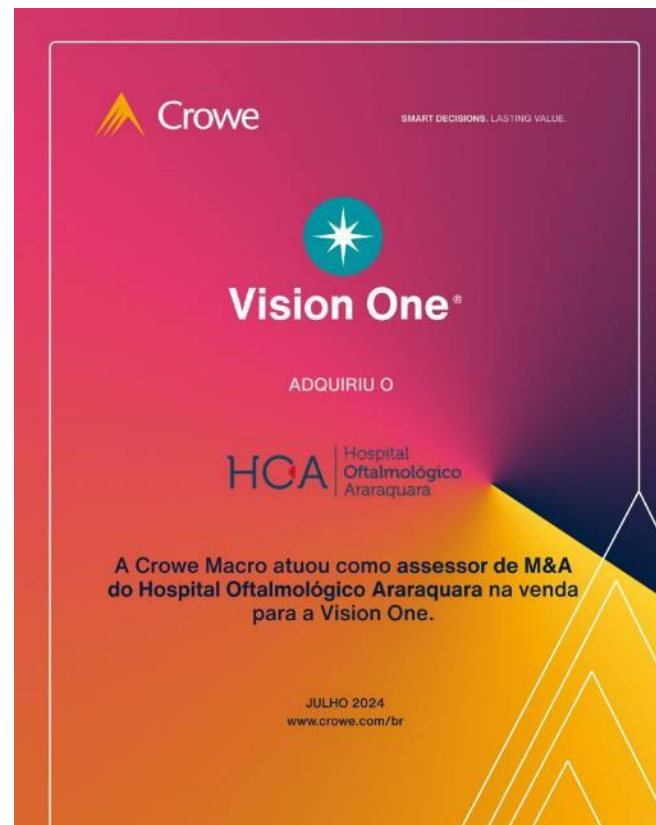
Em julho de 2024 concluímos a venda conjunta de duas instituições líderes duas das principais mesorregiões do Estado de São Paulo



Apoiamos os fundadores do Hospital Oftalmológico de Ribeirão Preto em todo o processo que culminou com a venda para a Vision One.

Nossa atuação inclui a discussão da estratégia de venda, busca de potenciais compradores, preparação e condução de toda a negociação com os potenciais compradores, preparação e coordenação da diligencia e a preparação dos contratos da transação juntamente com o KLA Advogados.

A aquisição do Hospital Oftalmológico de Ribeirão Preto, um dos líderes de atendimento na região, marcou a entrada da Vision One no interior do Estado de São Paulo.




Apoiamos os fundadores do Hospital Oftalmológico de Araraquara em todo o processo que culminou com a venda para a Vision One.

Nossa atuação inclui a discussão da estratégia de venda, busca de potenciais compradores, preparação e condução de toda a negociação com os potenciais compradores, preparação e coordenação da diligencia e a preparação dos contratos da transação juntamente com o KLA Advogados.

A aquisição do Hospital Oftalmológico de Araraquara, um dos líderes de atendimento na região, marcou a entrada da Vision One no interior do Estado de São Paulo.

Venha bater um papo conosco sem compromisso e com total sigilo. E conheça mais sobre nossa abordagem de assessoria no vídeo: <https://www.youtube.com/watch?v=B0Kb8ZwIQNQ>

 **Marcelo Tommasi**
 **Sócio, Líder de M&A e Valuation**
 Mobile: + 55 11 99679-9959
 marcelo.tommasi@crowe.com.br

 **Endereço:**
Rua XV de Novembro, 184 – 3º andar
Centro - 01013-904 - São Paulo - SP – Brasil
www.crowe.com.br

"Crowe é o nome da marca sob a qual as firmas-membro da rede Crowe Global operam e fornecem serviços profissionais, e essas firmas juntas formam a rede Crowe Global de firmas independentes de auditoria, consultoria e contabilidade. A Crowe pode ser usada para se referir a empresas individuais, a várias dessas empresas ou a todas as empresas da rede Crowe Global. Crowe Macro (Brasil) e suas subsidiárias não são responsáveis por quaisquer atos ou omissões da Crowe Global ou de qualquer outro membro da Crowe Global, e a Crowe Macro (Brasil) e suas subsidiárias se isentam especificamente de toda e qualquer responsabilidade ou obrigação por atos ou omissões da Crowe Global ou qualquer outra firma membro da Crowe Global."

Source: IAB World Survey 2021, using data from 2020.