



Smart decisions. Lasting value.

Perspectivas para Fusões & Aquisições em Serviços de Saúde em 2024

Saúde Business

Março de 2024

A table of financial data with two columns and six rows, overlaid on a background of a line chart and a bar chart. The numbers are displayed in a light green color.

0.65432	0.76532
0.87654	0.76422
0.12098	0.543219
0.765532	0.654336
0.87643	1.765433
0.765439	0.76544
0.877643	0.234455

Em 2023, o ritmo de aquisições reduziu-se principalmente por conta de fatores políticos

O fluxo de Fusões e Aquisições do Mercado Brasileiro desacelerou com o novo mandato presidencial

Observamos desde o início da campanha presidencial de 2022, uma deterioração do fluxo de Fusões & Aquisições no Mercado Brasileiro.

De fato, entre 30/junho/2023 e 30/junho/2024, o volume anual acumulado de transações anunciadas no Brasil declinou de cerca de 2000 para 1500 transações, o que representa um declínio de cerca de 25% no período.

Coincidentemente, esta trajetória foi inicialmente observada com a indicação, na época, da possível vitória do candidato opositor ao governo vigente em 2023. Esta tendência de queda se consolidou com a confirmação da vitória em novembro de 2023 e com a inauguração do novo governo implantado em janeiro de 2024.

Atribuímos a queda no volume de transações neste período principalmente a desconfiança e insegurança dos agentes econômicos quanto a política econômica e ao regime fiscal e monetário que seria estabelecida pelo novo governo.

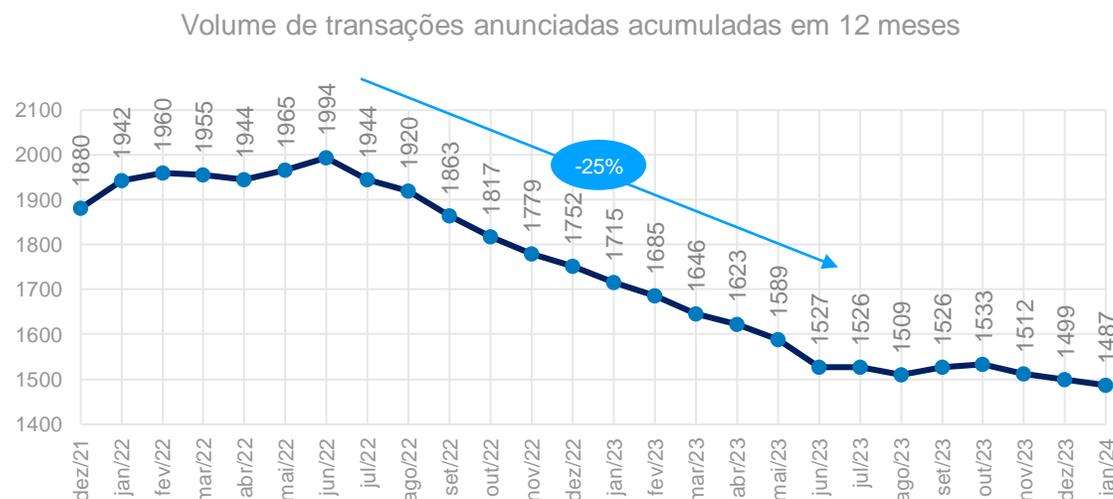
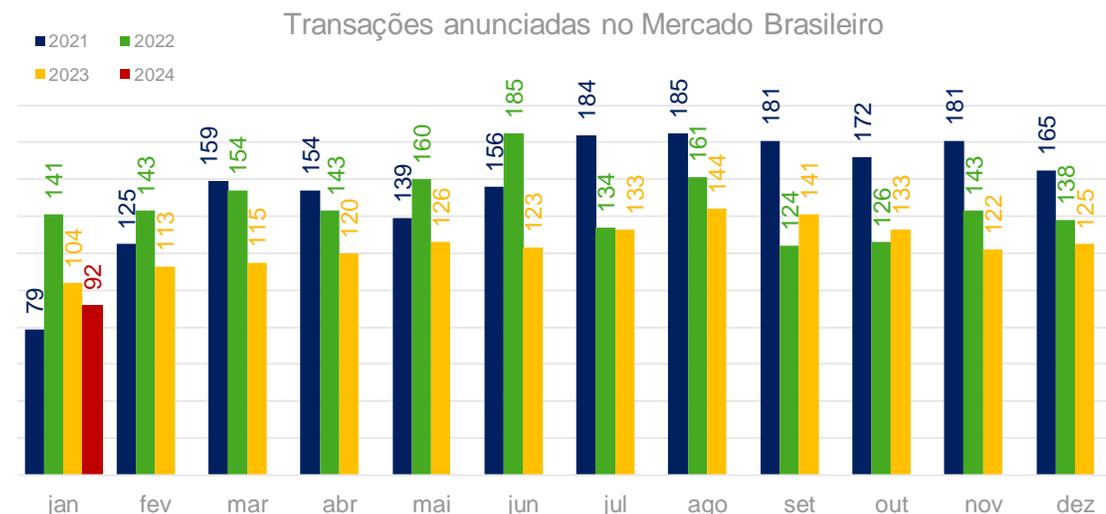
Um fator adicional que contribuiu para a queda no fluxo de transações no Brasil foi a permanência da taxa de juros em patamares elevados, necessária para o combate à inflação.

Passados mais de 12 meses do início da campanha presidencial e após os primeiros cortes da taxa de juros básica da Economia Brasileira (SELIC), observamos que o patamar do volume anual de Fusões & Aquisições parece ter se estabilizado no patamar de 1500 transações anunciadas por ano.

Em nossa visão, a expectativa dos agentes econômicos da redução da taxa de juros e da manutenção da inflação em patamares adequados está se consolidando. Mas o novo governo tem tido muita dificuldade em implementar medidas concretas de incentivo ao desenvolvimento e ao crescimento econômico.

Neste cenário, prevemos que o volume de transações deve se manter no patamar atual, porém se mantendo concentrado principalmente nos consolidadores.

Vale lembrar que num cenário de baixo crescimento econômico, a expansão orgânica das empresas é mais custosa pois requer mais investimento, o que torna o crescimento por aquisições mais atrativo principalmente para a empresas de maior porte que dispõe de mais recursos para esta iniciativa.



2024 deve indicar a aceleração da marcha de consolidação no segmento de Serviços de Saúde

Há indicadores de retorno do volume de transações no segmento de Serviços de Saúde

Em 2023, houve uma desaceleração no processo de consolidação no setor de Serviços de Saúde. O volume de transações, que havia alcançado um patamar médio anual de 30 transações por ano na década de 2013 a 2022, teve uma drástica queda de 65% em 2023.

Além dos fatores descritos anteriormente para o Mercado Brasileiro, alguns fatores adicionais tiveram impacto relevante no fluxo de transações do segmento de Serviços de Saúde:

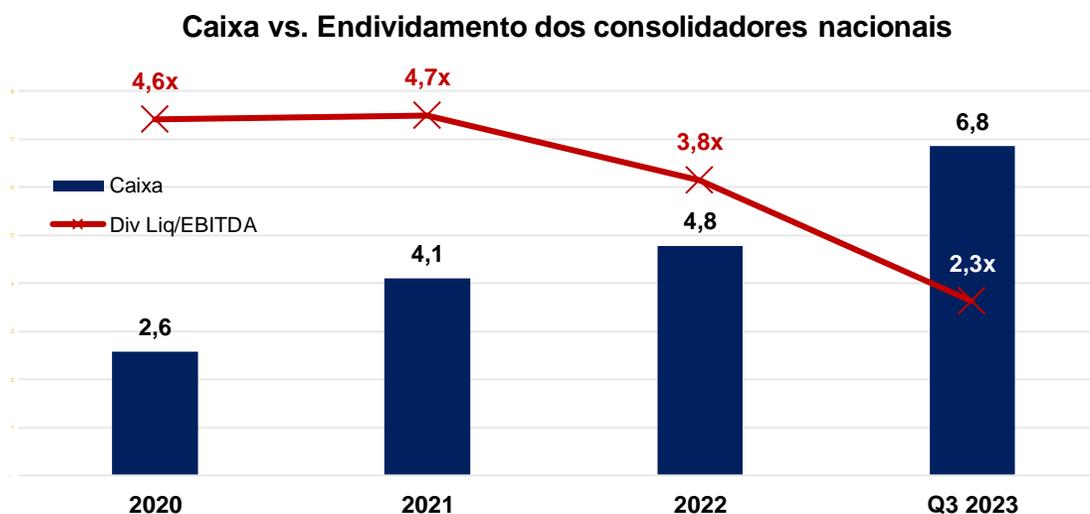
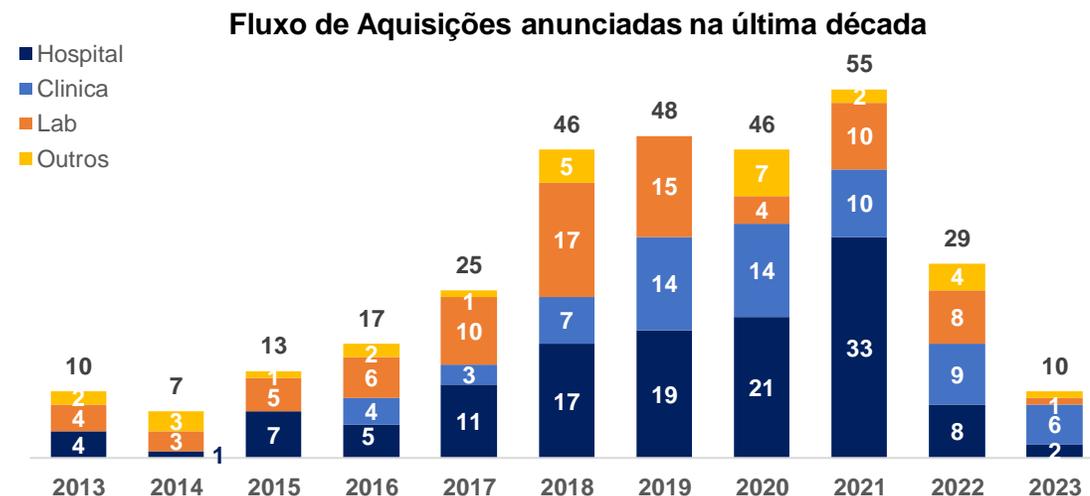
- As operadoras de planos de saúde, que tinham papel relevante no fluxo de aquisições, tiveram uma perda de performance financeira muito relevante em 2022, demonstrando o maior prejuízo financeiro em 20 anos, devido a nível de sinistralidade crescente; em 2023, percebeu-se uma melhora pouco relevante com a queda lenta da sinistralidade, que deve se consolidar ao longo de 2024 e dos próximos anos;
- O aumento do custo da alavancagem financeira dos principais consolidadores, devido a permanência da taxa de juros em patamares de dois dígitos;
- O esforço de integração do grande volume de aquisições efetuado no período de 2018 a 2021, com foco em rentabilizar as operações adquiridas.

Entretanto, além dos fatores macroeconômicos e políticos mencionados anteriormente, que devem reacelerar o fluxo de transações e, conseqüentemente, o processo de consolidação de Serviços de Saúde, o segmento remanesce com indicadores demográficos robustos que favorecem a sua consolidação. A grande pulverização de empresas no segmento de Serviços de Saúde remanesce sendo que a participação dos principais consolidadores ainda não alcança uma porção majoritária no faturamento do segmento.

Adicionalmente, a performance financeira dos consolidadores apresentou indicadores positivos que poderão impulsionar suas iniciativas de aquisições, tais como:

- A significativa melhoria do resultado operacional em 2023 frente a 2022;
- O acréscimo relevante do volume de caixa disponível, que cresceu de mais de R\$ 7 bilhões;
- A redução significativa do nível de endividamento dos consolidadores entre 2022 e 2023;

Aliada a estes fatores, nossas recentes pesquisas juntos aos principais compradores tem confirmado o retorno do apetite por aquisições, após um período de pouca movimentação.



A consolidação deverá seguir crescendo e se diversificando em teses especializadas

Os compradores devem seguir orientando suas iniciativas de aquisições em alinhamento a suas teses

Com a retomada dos investimentos, os consolidadores devem se orientar conforme as seguintes teses de investimento:

Mapa de Transações por Estratégia – 2019 a 2023 – 187 aquisições



- Tese de Expansão:** consolidadores que realizam aquisições com foco no aumento de market share de seus negócios principalmente visando expansão geográfica. Nesta orientação consideramos que o ritmo de consolidação ainda poderá se manter lento.
- Tese de Verticalização:** consolidadores do segmento de planos de saúde integrando a cadeia de valor com aquisição de hospitais, clínicas e laboratórios de diagnóstico. Nesta frente, consideramos que a movimentação ainda deverá se manter baixa em 2024.
- Teses de ecossistema:** alguns consolidadores do segmento de serviços de Saúde vem buscando integrar a jornada do paciente, buscando aquisições fora do escopo original de seus negócios, que permitam oferecer serviços que ampliem a permanência do paciente dentro da organização. Tipicamente, os consolidadores operando com este tipo de estratégia, tem buscado aquisições de operações que oferecem serviços com forte componente de sinergia com os serviços já existentes na organização, ou ainda novas tecnologias que possibilitem melhorar e/ou ampliar a jornada do paciente na organização. Neste foco, consideramos que as iniciativas deverão se acelerar. A análise das 27 aquisições realizadas recentemente demonstraram as seguintes orientações:



- Teses especialistas:** já certos consolidadores estratégicos baseiam suas teses em especialidades médicas. Estes consolidadores buscam ampliar a cobertura geográfica e a escala em segmentos da atividade médica que permitem ganhos de sinergias operacionais e com as fontes pagadoras. Tipicamente, esta frente de consolidação vem ocorrendo nos segmentos representados por clínica de especialidades, notadamente em nefrologia, oftalmologia e oncologia. Em nossa visão esta frente deve continuar ativa. A análise de 34 transações recentes, mostram as seguintes especialidades:





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 leitos ou mais;
2. Hospitais ou clínicas das seguintes especialidades:
 - Oncologia
 - Nefrologia
 - Ortopedia
 - Oftalmologia
 - Infusão
 - Hematologia/Hemodinâmica
 - Psicologia
 - Cardiologia
 - Dermatologia/Estética
 - Ginecologia/Obstetrícia
3. E ainda instituições como:
 - Clínicas de Atendimento Primário
 - Hospitais de Transição
 - Serviços de Home Care
 - Medicina Ocupacional



Temos um time 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

Alcance

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



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 em M&A | Valuation**
 Mobile: + 55 11 99679-9959
 marcelo.tommasi@crowe.com.br

 **Isabela Almeida**
 **Gerente Comercial em M&A | Valuation**
 Mobile: +55 15 99624-6419
 isabela.almeida@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 (Brazil) 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 (Brazil) 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.