

PERSPECTIVAS PARA O MERCADO DE SAÚDE RELACIONADAS À CAPTAÇÃO DE RECURSOS E FUSÕES E AQUISIÇÕES

O negócio de saúde no Brasil irá crescer, nos próximos 10 anos, via maior penetração dos planos de saúde; maior parcela da população em idade adulta, demandando esse tipo de serviço; incremento do número de hospitais e da oferta de home care para reduzir custos. Além disso, acreditamos que a gama de serviços desenhada para a baixa renda irá trazer um maior número de usuários para o sistema. Finalmente, novos tipos de exames irão incrementar o grau de utilização por parte dos usuários das classes A/B. O setor passará por um processo de consolidação, porém os diferentes segmentos que compõem esse mercado estarão em momentos diversos desse processo.



Hospitais irão atrair capital estrangeiro pela flexibilização legal da participação desses investidores no seu capital e pela busca de amplitude regional dos players atuais. Acreditamos que serviços relacionados à terceira idade, como hospitais de retaguarda e casas de repouso, estarão no foco dos investidores financeiros; uma vez que haverá incremento de demanda para esse tipo de serviço nos próximos anos e esse é um mercado ainda muito pulverizado e pouco penetrado. O segmento de laboratórios deverá apresentar uma nova onda de consolidação para geração de maior escala neste negócio, em nível nacional.

O mercado de capitais via oferta pública de ações irá se tornar, assim que as condições econômicas forem mais favoráveis, uma via de acesso para captação de recursos dos hospitais, laboratórios com porte e governança para esse tipo de operação.

Acreditamos que haverá fluxo de capital estrangeiro para o setor de saúde nos próximos anos. Dois tipos de investidores - estratégicos e financeiros - irão realizar negócios de fusões e aquisições no mercado

de saúde brasileiro nos próximos anos.

Os estratégicos irão se focar em ativos que possam alavancar seu posicionamento competitivo, complementar sua oferta de serviços e ampliar a cobertura geográfica do seu negócio.

Já os financeiros buscam empresas com alto potencial de crescimento e gestão de qualidade; isso porque, na maioria das vezes, entram como acionistas minoritários aportando capital, networking e contam com a competência de gestão dos empresários que conhecem o negócio. Esse tipo de investidor tem um prazo para retornar o investimento dos seus cotistas (tipicamente de 5 a 7 anos) e buscam incessantemente gerar valor no seu investimento para que o preço de saída seja muito superior àquele pago na entrada, compensando o risco do investimento.

Existem algumas questões importantes que os empresários do setor de saúde devem avaliar relacionadas a fusões e aquisições:

- qual o momento de trazer um sócio para o negócio

- que tipo de sócio (estratégico ou financeiro) e qual estrutura de capital faz mais sentido para o momento da empresa?

- qual o tamanho da exposição do patrimônio dos sócios faz sentido à medida que o negócio cresce e aumentam a complexidade e os riscos

As empresas vencedoras serão aquelas que irão combinar crescimento com capacidade em gestão e acesso a capital. Sendo que os dois primeiros itens são condições relevantes para atrair recursos para o seu negócio.

Paulo Cury, sócio-diretor da Condere,
boutique de advisory focada em estratégia de negócios e M&A