



EXECUTIVE INSIGHTS

Cenário de transações de HCIT nos Estados Unidos: Uma análise das atividades de M&A

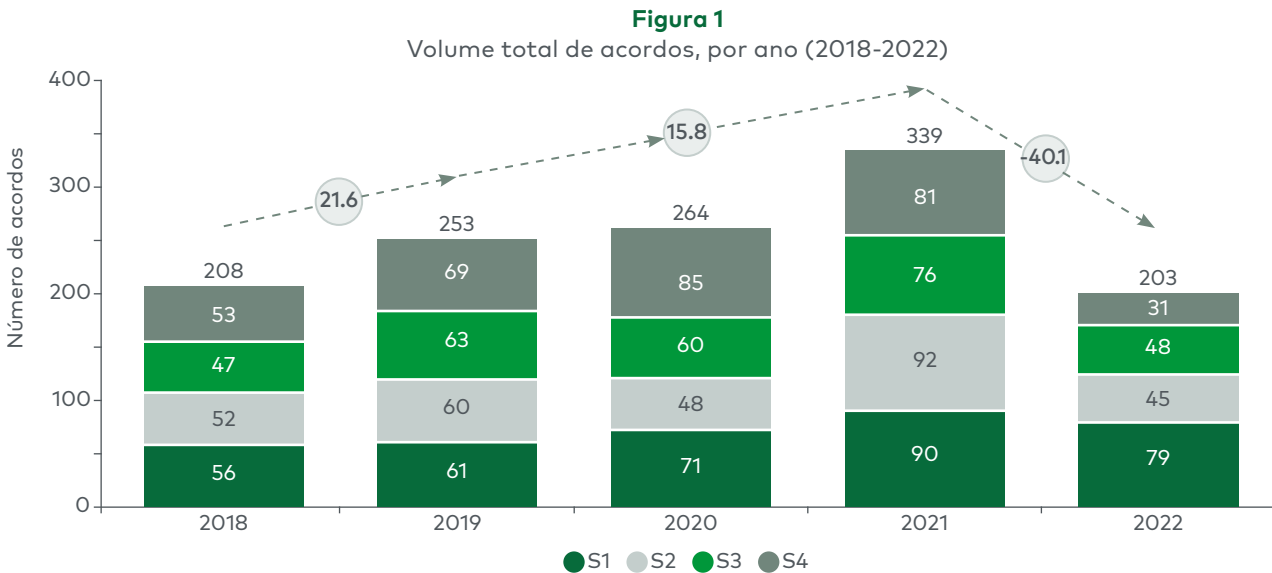
O mercado de saúde dos Estados Unidos continua a evoluir à medida que o mercado transita após o auge da pandemia da COVID-19. Como resultado do aumento da demanda por cuidados virtuais, dos desafios de pessoal/trabalhistas e da evolução do cenário regulatório, a necessidade de soluções robustas de tecnologia da informação em saúde (HCIT) nunca foi tão grande. A L.E.K. Consulting define HCIT como ferramentas de provedores (incluindo farmácias), pagadores e empresas de Life Sciences (farmacêuticas e diagnóstico) que otimizam atividades clínicas, financeiras e operacionais para melhorar o cuidado aos pacientes e a efetividade de processos operacionais.

Desde o início da pandemia em março de 2020, mais de 700 transações de M&A em HCIT foram realizadas nos Estados Unidos. Para players do mercado e investidores, uma série de questões surgem em termos de como dar sentido a esses negócios. Como a atividade recente se compara aos anos anteriores e para onde vai o mercado? Que tipos de empresas estão sendo adquiridas e combinadas? Que ativos agregam valor para os prestadores de cuidados e outras organizações de saúde? Nossa análise dessas transações produziu insights em quatro áreas-chave: trajetória geral das transações, áreas de expansão para provedores, a crescente importância do software de gerenciamento médico/assistencial e o papel de fundos de private equity (PE) no mercado.

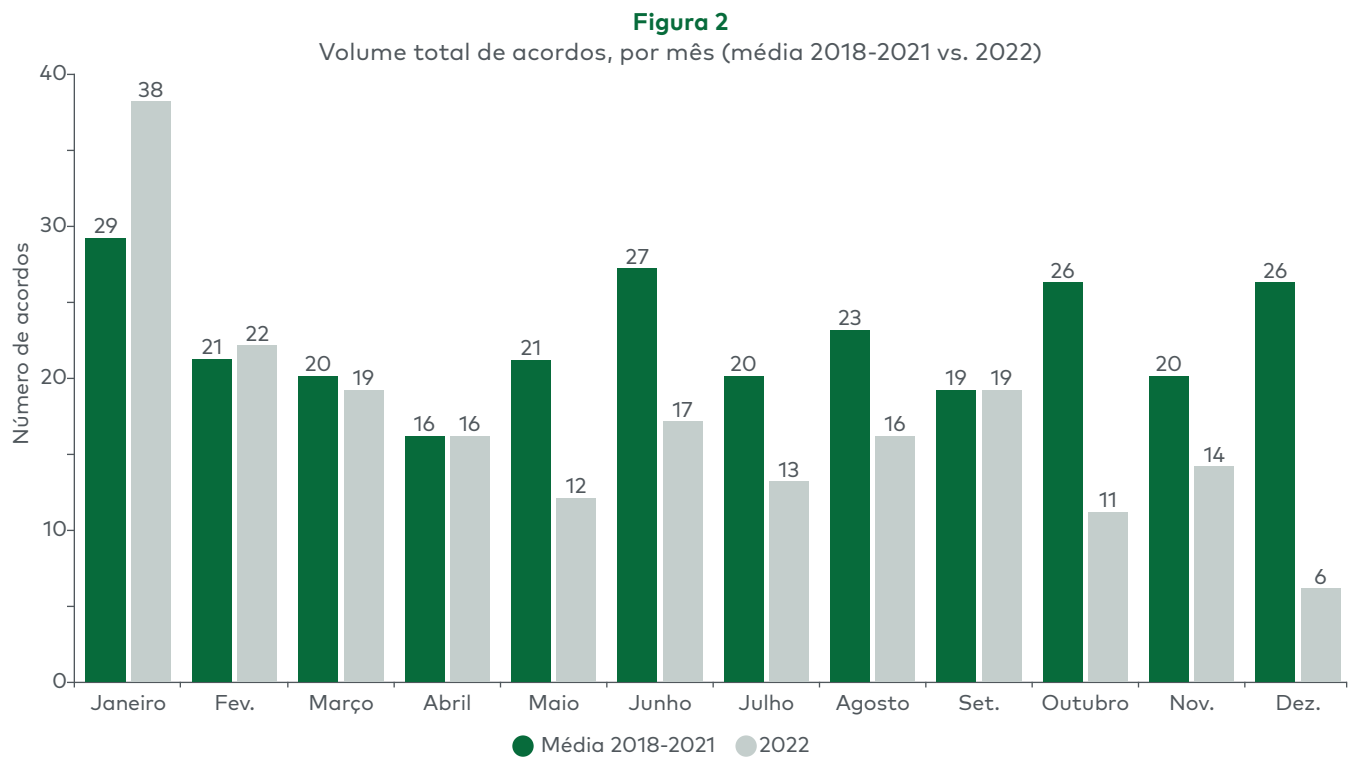
1. Trajetória geral de deals

Antes da pandemia, o volume de transações vinha crescendo consistentemente. De 2018 a 2021, o total das transações aumentou aproximadamente 18% ao ano, crescendo de 208 para 339 deals, apesar de uma breve desaceleração no segundo e terceiro trimestres de 2020 durante as paralisações iniciais devido ao surto da COVID-19 (ver Figura 1). Esta onda de

atividades foi catalisada por questões relacionadas à pandemia, tais como a necessidade súbita de uma capacidade mais robusta de cuidados virtuais e desafios de mão-de-obra/pessoal.



Em 2022, porém, houve uma clara desaceleração em relação à tendência de 2018-2021. Embora os primeiros quatro meses de 2022 tenham superado a média histórica de 2018-2021 em termos de volume total de negócios, preocupações com a recessão reduziu a atividade em Maio, movimento que se estendeu até dezembro (ver Figura 2).



Uma avaliação dos tipos de transações realizadas mostra que a maioria dos deals foram focados em soluções para provedores, especialmente ativos que oferecem soluções para automatizar o engajamento do paciente, operações clínicas e atividades administrativas.

As duas categorias de cuidados virtuais - telesaúde e monitoramento remoto de pacientes (RPM) - e prontuários eletrônicos (PEP), gerenciamento de práticas e armazenamento de dados continuam sendo os setores mais ativos pelo segundo ano consecutivo, uma vez que os provedores continuam buscando melhorar a eficiência operacional devido aos desafios contínuos de pessoal no mundo pós-COVID-19 (ver Figura 3).

Figura 3

As 10 principais soluções, por número total de negócios

Solução	Linha de serviço	2022		2021		Evolução ano a ano (comparação na classificação)
		Número de Transações	Classificação do volume de transações	Número de Transações	Classificação do volume de transações	
PEP, gerenciamento de práticas clínicas, armazenamento de dados	Prestação de cuidados/ operações clínicas	28	1	51	1	0 →
Cuidado virtual	Envolvimento do paciente	21	2	35	2	0 →
Gestão do ciclo de receitas	Atividades administrativas	20	3	15	9	6 ↑
Gestão de comunicação e workflow	Prestação de cuidados/operações clínicas	17	4	17	7	3 ↑
Gestão de doenças/casos	Prestação de cuidados/operações clínicas	13	5	17	8	3 ↑
Educação do paciente e gestão de processos	Envolvimento do paciente	10	6	21	5	1 ↓
Encefalopatia hipóxico-isquêmica (HIE) / interoperabilidade	Envolvimento do paciente	9	7	7	11	4 ↓
Saúde e bem estar	Envolvimento do paciente	8	8	30	3	5 ↓
Soluções eClinical	Testes clínicos	7	9	19	6	3 ↓
Market Access	Atividades administrativas	6	T-10	5	18	8 ↑
Gestão da saúde populacional	Atividades administrativas	6	T-10	6	15	6 ↑
Operação de provedores	Comercialização/GTM	6	T-10	25	4	6 ↓

● Provedor ● Life sciences

*A genômica clínica caiu do top 10 do ranking de volume de acordos em 2021 para o ranking dos top 35 em 2022, enquanto o volume de acordos em genômica clínica caiu de oito acordos em 2022 para um acordo em 2021

Nota: PEP=prontuário eletrônico do paciente; HIE=troca de informações sobre saúde (health information exchange); GTM=go-to-market; PBM=gerenciador de benefícios de farmácia (pharmacy benefit manager)

Fonte: Cap IQ; L.E.K. pesquisa e análises

2. Expansão de PEP, gerenciamento de práticas clínicas e armazenamento de dados para provedores

PEP, gerenciamento de práticas clínicas e armazenamento de dados continua a ser um subsegmento altamente ativo no mercado HCIT, visto que os PEPs estabelecidos buscam diferenciar-se ainda mais através de ofertas especializadas e capacitações de dados avançadas. Por exemplo:

- **Janeiro 2022** — WebPT, um PEP focado em fisioterapia, adquiriu a Clinicient, PEP para reabilitação ambulatorial para provedores de fisioterapia (PEP)
- **Fevereiro** — PointClickCare, um PEP focado em cuidados para público sênior, adquiriu a Audacious Inquiry, uma plataforma de coordenação de dados e cuidados seguindo aquisição da Collective Medical em dezembro de 2020
- **Agosto 2022** — Planet DDS, um provedor de software de gerenciamento de consultório odontológico, adquiriu a QSIDental, um provedor de software de gerenciamento de consultório odontológico baseado em nuvem
- **Agosto 2022** — NetSmart, um PEP de saúde comportamental e cuidados pós-agudos, adquiriu a Z-Core Analytics, um fornecedor especializado em soluções de dados com foco em serviços de enfermagem especializada
- **Outubro 2022** — WELL Health, uma empresa de saúde digital agora rebatizada como Artera, adquiriu a Cloud MD's Cloud Practice, que fornece produtos de PEP e gestão de faturamento

Esperamos que foco em especialidades específicas de forma diferenciada dentro de um subsegmento, bem como a oferta de dados e analytics, continuem a ser os principais motores de diferenciação no mercado, e portanto foco de deals futuros.

3. Aumento da importância do cuidado virtual e à distância

Mesmo após o auge da pandemia, ainda existe um forte interesse em capacitações relacionadas a cuidados virtuais e à distância. Assim, a categoria de soluções manteve a segunda posição em termos de número total de transações. Destaques recentes incluem:

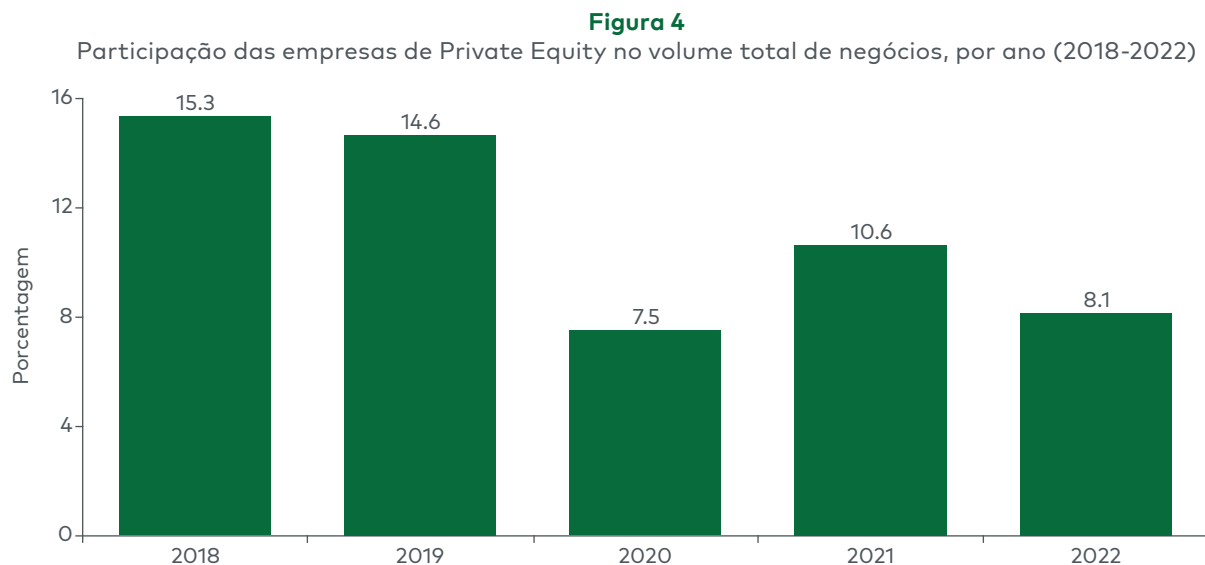
- **Junho 2022** — One80 Intermediaries, um corretor de seguros especializados, adquiriu a 1800MD, uma plataforma nacional de telemedicina
- **Julho 2022** — VeruStat, uma plataforma de monitoramento remoto de pacientes (RPM), adquiriu a One Healthcare Solution, um provedor de RPM, engajamento de pacientes e serviços de gerenciamento de cuidados
- **Agosto 2022** — ReviveHealth, uma solução de filiação a serviço de saúde online, adquiriu o iSelectMD, um provedor de telemedicina voltado para empregadores

- **Setembro 2022** — SOC Telemed, um provedor de telemedicina para cuidados agudos, adquiriu a Forefront TeleCare, um provedor de telemedicina voltado para saúde comportamental
- **Novembro 2022** — Wheel Health, uma plataforma de cuidados virtuais, adquiriu a tecnologia de cuidados virtuais de back-end da GoodRx

Há uma grande variedade de compradores de ativos de atendimento virtual, geralmente com deals de menor porte. Este amplo escopo de transações demonstra que todos os segmentos do mercado de assistência médica continuaram a buscar ativos de assistência remota à medida que provedores procuram controlar este canal de gestão de pacientes a fim de manter pacientes mais saudáveis e permitir uma comunicação contínua e constante.

4. O papel de fundos de private equity no mercado

Em 2022, fundos de private equity (PE) completaram 16 transações, ou cerca de 8% de todos os deals, um declínio significativo em relação aos níveis de 2018 e 2019 (ver Figura 4).



Fonte: Cap IQ; L.E.K. pesquisas e análises

Algumas das transações de 2022 incluem:

- **Janeiro de 2022** — LCKM Headwater Investments e Weave Capital investiram na Knack Global, um fornecedor de gerenciamento do ciclo de receita (RCM)
- **Fevereiro 2022** — Patient Square Capital adquiriu a SOC Telemed, um provedor de telemedicina para cuidados agudos
- **Março 2022** — GTCR adquiriu uma participação majoritária na Experity, um fornecedor PEP com foco em emergência, gerenciamento de práticas clínicas, engajamento de pacientes e RCM, entre outras soluções

- **Junho 2022** — Frazier Healthcare Partners adquiriu a Apollo Intelligence, um fornecedor de dados e analytics
- **Agosto 2022** — A Bain Capital adquiriu a CitrusTech, um fornecedor de dados e Analytics

Os fundos de PE parecem estar buscando soluções similares ao mercado de forma geral (atendimento remoto, PEP, software de gerenciamento de práticas clínicas e armazenamento de dados, serviços RCM, etc.). Contudo, o mix de compradores ilustra que as empresas de PE podem ser frequentemente desafiadas (e vencidas) por compradores corporativos com foco em sinergias pós-aquisição.

Cenário para 2023

Apesar de esperarmos uma queda no volume de deals em 2023 devido às altas taxas de juros e à iminente ameaça de recessão, o setor de saúde continua a enfrentar desafios urgentes relacionados à falta de profissionais clínicos e administrativos, à evolução dos cuidados virtuais, ao crescimento contínuo das empresas de administração de práticas médicas e à necessidade de aproveitar o valor dos dados e analytics tanto nos serviços clínicos quanto administrativos.

For more information, please contact healthcare@lekinsights.com.

Notas finais

¹S&P Capital IQ Database

About the Authors



Joe Johnson

é Diretor e Sócio da L.E.K. Consulting e lidera o setor de Healthcare para as Americas. Joe é um líder dentre as práticas de serviços de saúde e ajuda a líderes da indústria a desenvolver e implementar novas estratégias, enquanto também fornece conselhos para o enfrentamento das mudanças no cenário da indústria da saúde. Ele tem mais de 20 anos de experiência em consultoria e já trabalhou em diversas operações, estratégias de crescimento e projetos de due diligences comerciais inseridos na indústria de serviços de saúde.



Todd Clark

é Diretor e Sócio do escritório de São Francisco da L.E.K. Consulting. Todd lidera as práticas de HCIT da firma e também atua como co-head das práticas de serviços de saúde. Ele é um líder da prática de serviços de saúde na L.E.K. desde 2015, trazendo consigo mais de 20 anos de experiência em consultoria estratégica, análises avançadas e finanças corporativas.



Muneeb Balbale

é Diretor e Sócio da L.E.K. Consulting nas práticas de Healthcare e atua no escritório de Nova Iorque. Muneeb aconselha clientes corporativos e de private equity nos setores de tecnologia para saúde e serviços de tecnologia na saúde, com experiência significativa em uma vasta gama de estratégias de crescimento, estratégias de dados, aconselhamento de M&A, due diligence e estratégia de ativação de engajamento entre hospitais, planos de saúde e life sciences

About L.E.K. Consulting

We're L.E.K. Consulting, a global strategy consultancy working with business leaders to seize competitive advantage and amplify growth. Our insights are catalysts that reshape the trajectory of our clients' businesses, uncovering opportunities and empowering them to master their moments of truth. Since 1983, our worldwide practice — spanning the Americas, Asia-Pacific and Europe — has guided leaders across all industries from global corporations to emerging entrepreneurial businesses and private equity investors. Looking for more? Visit www.lek.com.

L.E.K. Consulting is a registered trademark of L.E.K. Consulting LLC. All other products and brands mentioned in this document are properties of their respective owners. © 2023 L.E.K. Consulting LLC