



Desayuno Roland Berger: Private Equity en el sector salud

Junio 2022

Desayuno Roland Berger

El Private Equity como inversor en el sector salud



¿Por qué es relevante el desayuno de hoy?

- Importancia del PE en el mercado de M&A → El PE puede comprar “casi” cualquier empresa
- El PE es un operador muy relevante dentro del sector salud (c.1/3 del volumen)
- Determinados conceptos asociados al PE no son correctos

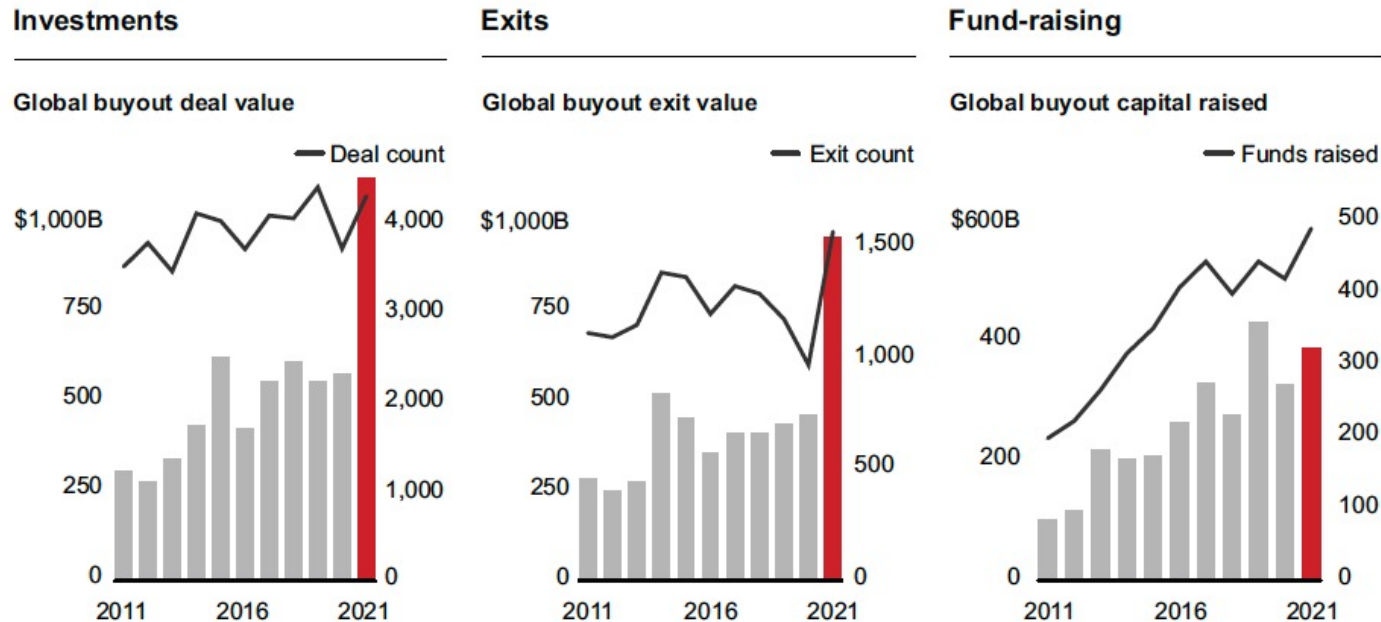
Objetivos de la presentación

- Explicar qué es el PE: qué buscamos y cómo trabajamos
- Derribar ciertos mitos asociados al PE
- Entender impacto actual y futuro en sector salud

El Private Equity

Evolución actividad

Explosión actividad: capacidad para comprar “casi” cualquier compañía, pública o privada



Notes: Investments—includes add-ons; excludes SPACs; excludes loan-to-own transactions and acquisitions of bankrupt assets; based on announcement date; includes announced deals that are completed or pending, with data subject to change; Exits—bankruptcies excluded; IPO value represents offer amount and not market value of company; Fund-raising—includes closed funds only and represents the year in which funds held their final close; buyout category includes buyout, balanced, coinvestment, and coinvestment multimanager funds
Sources: Dealogic; Preqin; Bain analysis

El Private Equity

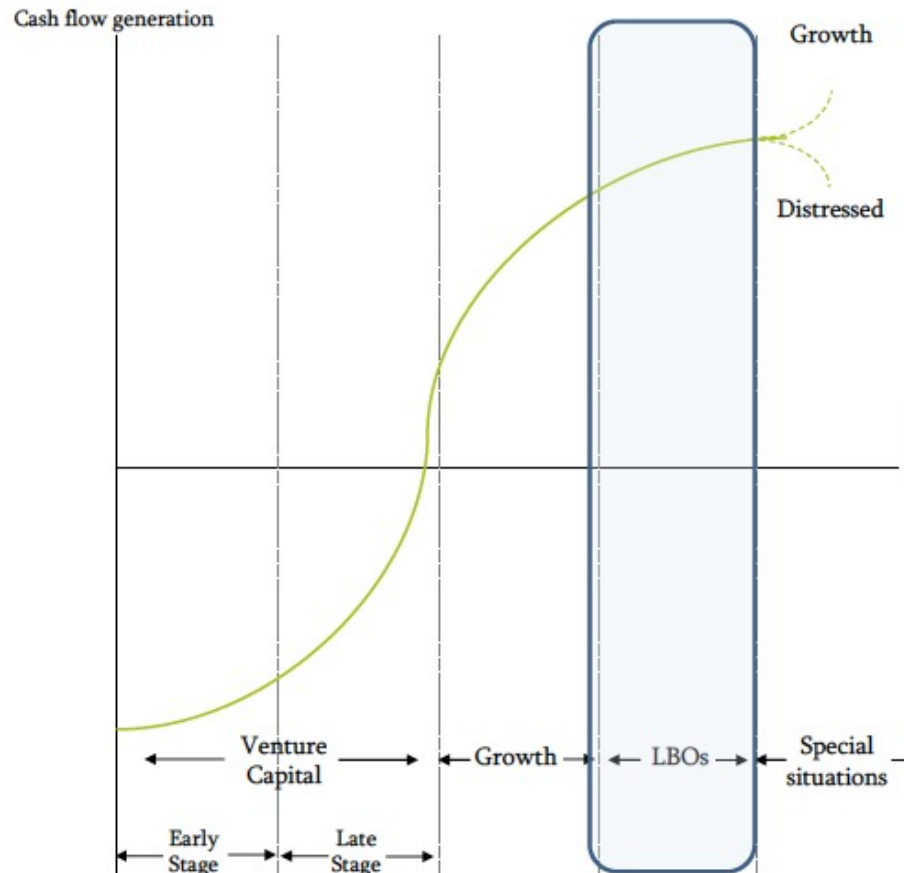
La esencia del Private Equity



- Convencer a los **inversores** de que nos confíen su dinero para **comprar, arreglar y vender** negocios, para, años después devolverles su dinero con plusvalías
- *We would need to convince investors we could take their money; buy, fix and sell businesses and return their money to them with a substantial profit after several years*
- Spethen A. Schwarzman (Chairman, CEO and Co-Founder of BlackStone). “What it takes”

El Private Equity

Tipos de fondos de Private Equity



- **Venture Capital (VC):** young companies, still noncash flow generative: two phases “early stage” – capital used on the first stage of developing the company from scratch and “late stage”, where the growth is partly financed with sales but still no breakeven

- **Growth:** equity investments, mostly minorities, in cash flow generative companies which need to expand their business, geography presence or make an acquisition that does not imply a change in control

- **LBOs:** equity investments in a leveraged acquisition. The target company is a mature business with stable and recurrent cash flows

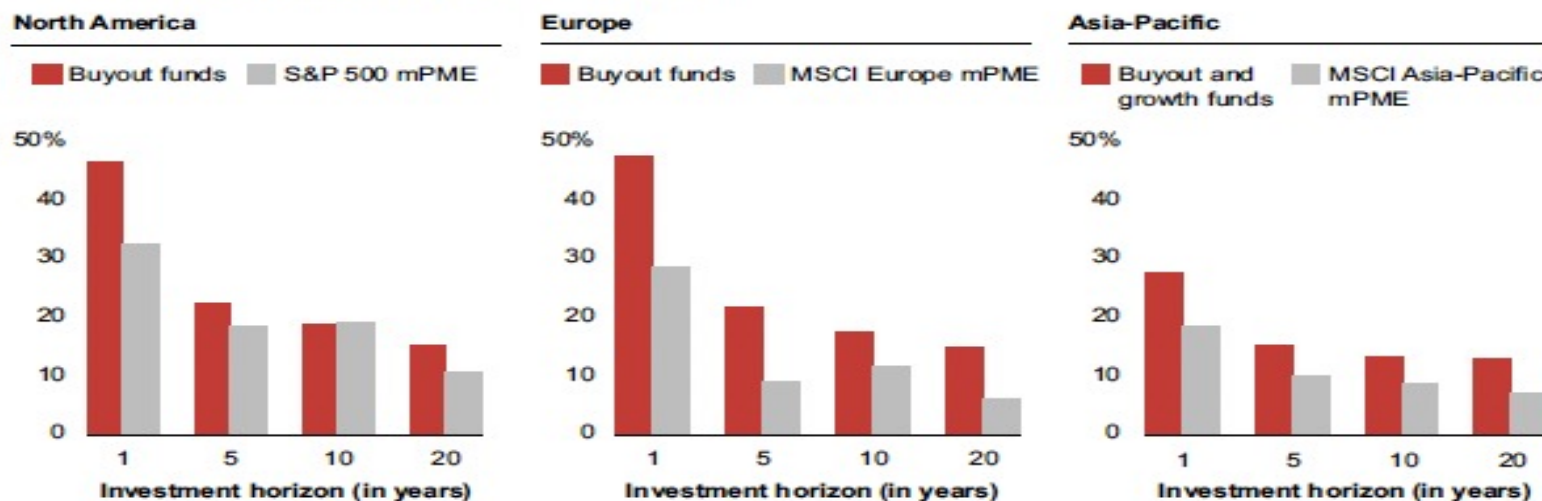
- **Other categories:**

- **Distressed:** Investments in equity or debt of companies with financing difficulties
- **Secondaries:** investments in portfolios of other funds
- **Mezzanine:** junior debt, sometimes includes warrants
- **Industry-specific:** infrastructures, energy, etc.

El Private Equity

El PE ha mostrado una generación de retornos superior de manera consistente

End-to-end pooled net IRR (as of Q3 2021) for ...



■ *Razones:*

– Modelo de PE basado en:

(i) Utilización adecuada del endeudamiento financiero

(ii) Comprar buenas compañías

(iii) al precio adecuado

(iv) Incentivar buenos equipos directivos para la generación de valor

Generación de valor fundamental



– Análisis profundo de las compañías objetivo

– Detallados planes de acción post-adquisición

– Adecuada selección e incentivación de los equipos directivos

El Private Equity

El PE implementa planes de creación de valor muy centrados en el crecimiento y expansión

Financial structure	Bottom line	Top line (core business)	Top line (expansion)
1 Working-capital optimization Inventory, receivables, and payables management	6 Sourcing Outsourcing, offshoring, insourcing	12 Sales force effectiveness Incentives tied to margin and growth	19 Channel strategy Expansion into new channels
2 Fixed-asset optimization Capacity, leasing, financing, and utilization	7 Procurement Cost savings and supplier base	13 Account management Strategic accounts and end customer	20 Product innovation New-product development
3 Capital expenditure optimization Postpone or avoid investments	8 Logistics Order handling, planning and stocks, warehousing, and distribution	14 Marketing Promotion effectiveness, brand management	21 M&A
4 Surplus cash policies Dividends, share buybacks, and debt repayments	9 Operation, production, and manufacturing efficiencies	15 Pricing Strategy, levels and structure, execution	22 Brand strategy
5 Restructuring or divestment	10 Overhead cost reduction Value- and activity-based cost reduction	16 Product line development Continuous improvements to existing products	23 Geographic expansion
	11 Delaying	17 Product bundling and cross-selling	24 Business model development
		18 Channel management Channel merchandising, sales aspects of logistics	25 Service Model, organization, and processes

Source: BCG analysis.

Tipos de propietarios

Otras formas de propiedad distintas a los fondos

Propietario	Pros	Cons
Empresa familiar	<ul style="list-style-type: none"> • Estabilidad accionarial (?) 	<ul style="list-style-type: none"> • Sucesión familiar • Profesionalización • Atracción de talento
Empresas cotizadas	<ul style="list-style-type: none"> • Estabilidad accionarial (?) • Notoriedad • Acceso mercados capitales • Control y supervisión financiera 	<ul style="list-style-type: none"> • Presión resultados corto plazo
Holding industrial	<ul style="list-style-type: none"> • Estabilidad accionarial (?) 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de plan de crecimiento • Atracción de talento
Cooperativas	<ul style="list-style-type: none"> • Estabilidad accionarial 	<ul style="list-style-type: none"> • Profesionalización • Falta plan de crecimiento • Atracción de talento
Filial doméstica grupo	<ul style="list-style-type: none"> • Estabilidad accionarial (?) • Sinergias operativas 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de plan de crecimiento

El Private Equity

Los fondos buitres: mito o realidad



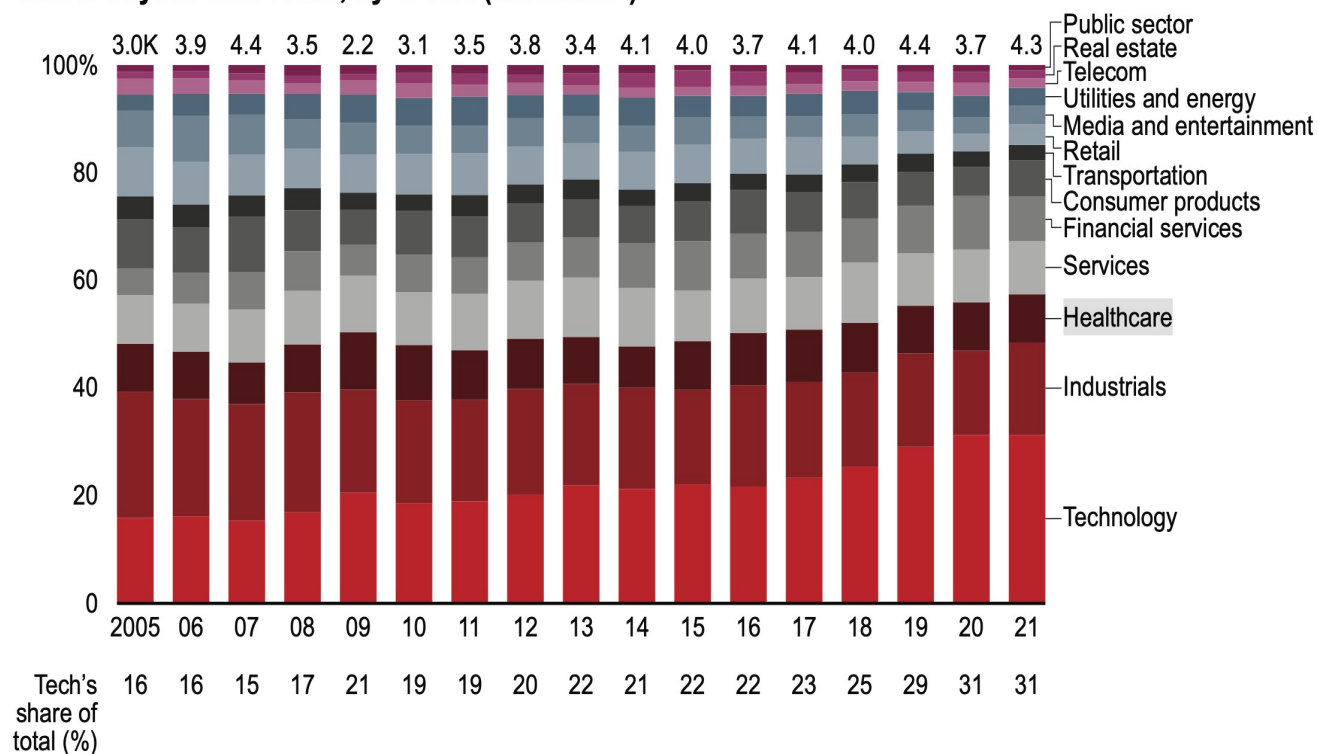
Mito	Realidad
Los fondos acechan para comprar	Los fondos compran lo que otros venden, en una situación de competencia casi perfecta
Los fondos se dedican a endeudar compañías para ganar dinero	<ul style="list-style-type: none">- El apalancamiento NO es la principal fuente de generación de retornos- El nivel de “defaults” de la compañías de PE es inferior a la media- El incremento de precios de los últimos años ha sido financiado con más equity que deuda
Los fondos se dedican a recortar costes	<ul style="list-style-type: none">- Medidas de crecimiento y desarrollo son las más frecuentemente implementadas por los fondos- La media de crecimiento y generación de empleo en las compañías participadas por PE excede a las que no
Los fondos compran para vender	<ul style="list-style-type: none">- CIERTO, como debería hacer cualquier inversor responsable- Pero, para alcanzar los objetivos de rentabilidad es necesario un crecimiento y perspectivas futuras que justifiquen valoración- La venta del fondo no debe suponer una alteración para la compañía ni sus equipos directivos- Otros dueños también son “vendedores” aunque con horizontes menos claros

El Private Equity

El sector salud es un destino prioritario de la inversión del PE

- **El capital privado ha sido un inversor muy activo en el sector salud:**
 - Salud concentra cerca del 10% de la inversión del PE
 - El PE concentra cerca del +30% de la inversión en salud
- **Razones:**
 - Estabilidad (demanda inelástica, no discrecionalidad)
 - Perspectivas de crecimiento (envejecimiento población, avances tecnológicos, restricciones déficit público)
 - Planes de desarrollo:
 - Profesionalización
 - Diversificación
 - Consolidación sectorial

Global buyout deal count, by sector (thousands)



Inversión del PE en el sector salud

...siendo un catalizador esencial en la creación de líderes en el sector salud



Experiencia de Magnum en el Sector de Salud

Sólida experiencia en el sector de la salud convirtiéndonos en un socio de confianza

Experiencia de Magnum en el sector de Salud

INVERSIONES 23 compañías invertidas
9 del sector sanitario

Expertise en el sector y conocimiento de *stakeholders*

✓ Gestión proactiva de las compañías, contribuyendo al diseño de estrategias de crecimiento y expansión. *En particular, nuestra experiencia nos ha permitido contribuir a...*

... CONSOLIDAR



+6 adq.



+11 adq.



+6 adq.

MIRANZA

+10 adq.

... INTERNACIONALIZAR

Ayudamos a internacionalizar nuestras compañías



INDIBA®



... PROFESIONALIZAR

Profesionalizamos la gestión de las compañías



Compañías en cartera y desinvertidas del sector de Salud



- Realización de ensayos clínicos para farmacéuticas/investigadores para la investigación y desarrollo de medicamentos

MIRANZA

- Red de centros oftalmológicos de alta calidad en España



- Red de centros médicos y hospitales en el sureste de España

INDIBA®

- Referente internacional en el diseño y fabricación de equipamiento médico no invasivo basado en tecnología de radiofrecuencia



- Líder en España en el tratamiento y prevención de trastornos alimentarios y de conducta



- Diseño, fabricación y comercialización de material ortopédico



- Operador de referencia en el sector sociosanitario en España



- Complejo sanitario integral, referente de la medicina privada de alta calidad en España



- Productos farmacéuticos genéricos con una cuota de mercado del 10% en Portugal

Perspectivas

El sector salud va a continuar siendo un foco de inversión del PE



Entorno inversor más complejo → huida a sectores refugio

Compañías en manos de fondos de PE → deal Flow asegurado

Oportunidades pendientes en el sector

- Cadenas hospitalarias todavía en manos de grupos familiares
- Retail sanitario:
 - Estética
 - Dental
 - Oftalmología
 - Dermatología
 - Reproducción asistida
- Farma / Bio