

Quando a Profarma, uma das maiores distribuidoras farmacêuticas do país, anunciou, em março de 2026, a compra da 4Bio por R\$ 600 milhões, não estava apenas ampliando sua operação de distribuição; a companhia estava voltando ao mercado de medicamentos especiais e de alta complexidade por meio de uma empresa que já tinha clientes, estrutura, conhecimento regulatório e uma posição consolidada no segmento. A 4Bio pertencia à RD Saúde, grupo que reúne as redes Raia e Drogasil, e a operação foi concluída em maio.

A empresa havia faturado R\$ 3,4 bilhões nos 12 meses encerrados em setembro de 2025, com crescimento médio anual de 15% desde 2023. Fundada em 2004, a empresa atende hospitais, clínicas, operadoras, profissionais de saúde e pacientes e possui quatro centros de distribuição. Para a Profarma, comprar essa estrutura significou acelerar uma entrada que levaria muito mais tempo para ser construída organicamente.

O negócio ajuda a explicar o interesse que vem crescendo por ativos de saúde. O valor das operações de M&A em saúde, ciências da vida e bem-estar chegou a R\$ 37,9 bilhões no primeiro semestre de 2026, alta de 506,9% sobre o mesmo período de 2025, segundo dados da KPMG.

“Esse tende a ser um dos vetores do M&A em saúde: a disputa não necessariamente será por qualquer empresa que esteja crescendo, mas por ativos capazes de encurtar caminhos estratégicos. Quanto mais difícil, caro ou demorado for construir organicamente aquilo que uma companhia já possui, seja acesso a clientes, estrutura regulatória, canais de distribuição ou conhecimento especializado, maior pode ser o interesse de compradores que precisam acelerar sua entrada ou expansão em determinado segmento”, avalia Jefferson Nesello, sócio-diretor da Zaxo M&A Partners, boutique especializada em fusões e aquisições que já participou de mais de 140 projetos, acumulando mais de R\$ 7,5 bilhões em transações estruturadas.



Jefferson Nesello, sócio-diretor da Zaxo M&A Partners

Na saúde, isso pode estar em uma fábrica certificada, registros sanitários, medicamentos de maior complexidade, tecnologia, distribuição, relacionamento com hospitais ou varejo ou ainda conhecimento regulatório. São capacidades que não podem ser reproduzidas rapidamente apenas com dinheiro. E que se, adquiridas, como costumamos dizer em M&A, acabam comprando uma variável muito relevante: o tempo, com a aceleração dos projetos.

A produção nacional também aumenta a procura por esses ativos. A política industrial brasileira estabeleceu como meta elevar a produção local de bens e insumos estratégicos de saúde de cerca de 45% para 50% até 2026 e 70% até 2033, segundo o BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.

O banco de desenvolvimento aprovou R\$ 1,9 bilhão para o Complexo Econômico-Industrial da Saúde (CEIS), dos quais R\$ 1,25 bilhão para a indústria farmacêutica, R\$ 316 milhões para dispositivos médicos e R\$ 377 milhões para serviços de saúde.

No setor farmacêutico, o Brasil também concentra uma parcela relevante dos negócios da região. Um levantamento da Kearney mostra que metade das 14 operações realizadas na América Latina até meados de 2026 ocorreu no país. O valor médio das transações brasileiras chegou a cerca de US\$ 100 milhões, acima da média regional de US\$ 60 milhões.

Por que a demanda deve continuar crescendo

O envelhecimento da população aumenta a demanda; novas terapias tornam os tratamentos mais complexos; a regulação exige investimentos contínuos; e a indústria precisa ampliar sua capacidade. O Brasil já tem cerca de 25 milhões de pessoas com 65 anos ou mais, e esse grupo deve chegar perto de 50 milhões em 2050, segundo projeções do IBGE. “Mais gente consumindo saúde significa maior necessidade de investimento em capacidade, tecnologia e estrutura. Para muitas empresas, o M&A é uma forma de crescer mais rápido”, diz.

Ao mesmo tempo, o Brasil ainda tem uma grande quantidade de empresas independentes e familiares. Muitas construíram negócios sólidos, mas chegam a uma fase em que precisam de capital para crescer, enfrentar sucessão ou ganhar escala.

A aquisição da Takeda pelo Cristália ilustra essa estratégia. A empresa assumiu o parque fabril da farmacêutica em Jaguariúna, já equipado e certificado pela Anvisa, para ampliar sua capacidade de produção de medicamentos sólidos. O valor da operação não foi divulgado.

“Existe uma assimetria interessante no middle market: de um lado, empresas maiores precisam de novas capacidades; de outro, negócios bem construídos precisam de capital ou de um parceiro para dar o próximo passo. É quando surgem muitos dos melhores negócios”, comenta Jefferson Nesello.

Segundo o executivo, a preparação ganha importância especialmente para empresários do setor de saúde que consideram algum movimento de M&A nos próximos anos. “Quem pretende buscar um sócio, captar recursos, realizar uma aquisição ou até vender a empresa não deveria começar a se organizar apenas quando a oportunidade aparece. Governança, informações financeiras confiáveis, processos bem estruturados e clareza sobre a estratégia ajudam a ampliar as alternativas do(a) empresário(a) e a conduzir uma eventual transação em melhores condições. Para quem está do outro lado da mesa, esse nível de preparação também facilita a análise do negócio e reduz incertezas durante o processo”, conclui.

Sobre a Zaxo, acesse: <https://www.zaxogroup.com/>

Referências:

<https://grupoprofarma.com.br/grupo-profarma-anuncia-a-aquisicao-da-4bio>

<https://www1.folha.uol.com.br/colunas/painelsa/2026/09/varejo-farmaceutico-fatura-r-1302-bilhoes-e-cresce-101-no-1o-semester-de-2026.shtml>

https://www.bndes.gov.br/hotsites/Relatorio_Anual_2025/BNDES_RA2025_DIGITAL.pdf (página 131)

<https://www.cristalia.com.br/index.php/releases/cristalia-adquire-parque-fabril-em-jaguariuna-sp-e-amplia-capacidade-produtiva>

<https://www.gov.br/saude/pt-br/assuntos/saude-de-a-a-z/s/saude-da-pessoa-idosa>

<https://medicinas.com.br/kpmg-fusoes-aquisicoes-3/>

Fonte: Engenharia de Comunicação, em 16.10.2026