

Fuziunile și achizițiile (M&A) din domeniul Bio-farmaceutic înregistrează un salt de peste 200 miliarde USD

- Companiile farmaceutice de nișă domină agenda M&A, în vreme ce companiile farmaceutice mari și-au raționalizat portofoliile, concentrându-se asupra francizelor competitive
- Anul 2015 va însemna o provocare pentru firmele care intenționează să crească prin achiziții, ele confruntându-se cu intensificarea competiției și cu un deficit de oferte accesibile

Chiar dacă a fost în bună parte absent din peisajul M&A în 2013, segmentul companiilor farmaceutice mari a revenit la niveluri serioase de tranzacționare în 2014, prin fuziuni și achiziții totalizând aproape 90 de miliarde USD. Multe firme din acest segment au căutat să își restructureze afacerile în sensul concentrării lor și să reducă decalajele “de creștere” a veniturilor, care sunt așteptate să totalizeze 100 miliarde USD până în 2017.

Companiile farmaceutice de nișă au întrecut companiile mari la capitolul cheltuielilor cu fuziuni și achiziții, atingând nivelul de 130 miliarde USD. Această abordare agresivă a permis anumitor companii de nișă să dobândească gradul de scalabilitate necesar pentru a concura cu succes într-un mediu global în care cu presiunea pe prețuri crește constant, se arată în raportul EY – *Firepower Index and Growth Gap Report 2015: Firepower fireworks*.

Indexul Firepower măsoară abilitatea companiilor Bio-farmaceutice de a finanța tranzacții M&A pe baza forței bilanțurilor financiare proprii și a capitalizării lor de piață. Astfel, puterea de acțiune a unei companii crește fie atunci când cresc capitalizarea sa de piață sau fondurile proprii, fie atunci când scade nivelul datoriilor.



Mihaela Cuțurescu, Manager Asistență în tranzacții, EY România spune: *“Ne așteptăm ca 2015 să fie un an cu o activitate robustă și intens concurențială în ceea ce privește fuziunile și achizițiile în industria bio-farmaceutică, marcat de o creștere continuă a primelor de tranzacționare. Aceasta va însemna o provocare mai ales pentru unele companii mari, care au încă nevoie de achiziții ca să satisfacă așteptările de creștere ale pieței. Pentru moment, numărul țintelor care pot oferi un impact semnificativ asupra acoperirii scăderilor de venituri – ceea ce noi numim “decalaj de creștere” – este mic. Mai mult, competiția pentru tranzacții s-a intensificat dinspre companiile farmaceutice de nișă și marile companii de biotehnologie, acestea mărindu-și forța de acțiune.”*

Alte aspecte importante evidențiate de raport:

- **Creșterea contează** – În ultimii cinci ani, companiile mari de biotehnologie și cele farmaceutice de nișă au furnizat o creștere cumulată de peste cinci ori mai mare decât creșterea companiilor farmaceutice mari.
- **Eficiența strategiilor fiscale a reprezentat cheia cu ajutorul căreia companiile farmaceutice de nișă au ținut capul de afiș în zona achizițiilor** – Companiile farmaceutice de nișă au devenit achizitorii dominanți în 2014 și mulțumită, în mare parte, strategiilor lor eficiente de taxe, folosind peste 50% din forța lor de acțiune pentru fuziuni și achiziții. Marile companii farmaceutice au folosit doar 10% din forța lor de acțiune pentru fuziuni și achiziții în aceeași perioadă

de timp.

- **Activele mai scumpe și scăderea forței de acțiune determină companiile farmaceutice mari să fie extrem de selective când fac oferte** – Valorile estimate de achiziție ale potențialelor ținte (companii cu o țintă de vânzări pentru 2015 de peste 1 miliard USD) au crescut, în medie cu 164%, între 2011 și 2014. Astfel de valori au făcut de neatins multe din cele mai atractive ținte de achiziție pentru companiile farmaceutice mari, chiar dacă ele urmăreau să încheie mai multe tranzacții pentru a se putea concentra pe zonele proprii de terapie farmaceutică.

Implicații pentru 2015 și pe mai departe:

- **Creșterea contează pe mai departe** – Creșterile de randament ale dividendelor acordate acționarilor de companiile de biotehnologie și de cele farmaceutice de nișă, în combinație cu proiecțiile de creștere pentru piață în ansamblul ei, vor exercita, probabil, o presiune suplimentară asupra companiilor farmaceutice mari cu decalaje de creștere să încheie tranzacții în 2015.
- **E foarte probabil ca primele mai mari să persiste** – O concurență mai intensă pentru activele de înaltă calitate cu potențial de creștere, datorată puterii mai mari de cumpărare a companiilor farmaceutice de nișă și a celor mari de biotehnologie, va duce la continuarea tendinței de creștere a valorii companiilor țintă și în 2015.
- **Sunt de așteptat tranzacții mai bine țintite** – Date fiind primele ridicate așteptate pentru activele atractive în anul 2015, fuziunile și achizițiile de natură transformațională vor deveni o opțiune doar pentru câțiva cumpărători potențiali. În consecință, este posibil ca firmele farmaceutice mari să-și continue adaptările de portofoliu, în combinație cu achiziții

private, pentru a-și dezvolta – sau menține, după caz – o masă critică în ariile terapeutice cheie.

- **Activismul acționarilor este în creștere** – Crește presiunea din partea acționarilor pe măsură ce tot mai multe companii care au anunțat renunțări la zone neesențiale ale afacerii în anii 2013 și 2014 au generat valori mai mari ale rezultatelor pentru investitori.

“Dat fiind climatul comercial actual, ne așteptăm ca termenul “concentrare” să rămână cuvântul-cheie în operațiunile din zona de tranzacții în 2015, pe măsură ce firmele își concentrează resursele pe piețele esențiale, unde pot dobândi avantaje competitive sustenabile. Orice decalaje rezultante pe care companiile le identifică în mersul afacerii vor avea, probabil, un impact semnificativ asupra activității de tip M&A în 2015 și dincolo de acest moment”, concluzionează Mihaela Cuțurescu.

Despre EY Firepower Index

Ajuns la a treia ediție, EY Firepower Index măsoară capacitatea companiilor de a finanța tranzacții pe baza solidității bilanțurilor lor contabile. Raportul are la bază patru indicatori cheie: 1. Fondurile financiare (în numerar și echivalent); 2. Datoriile existente; 3. Liniile de credit și capacitatea de îndatorare; 4. Capitalizarea de piață. Modelul de analiză a implicat următoarele presupuneri: în primul rând, o firmă nu va achiziționa ținte mai mari de 50% din capitalizarea de piață curentă a companiei; în al doilea rând, raportul debt/equity al entității combinate generate de o tranzacție nu poate depăși 30%. Chiar dacă unele companii farmaceutice au efectuat achiziții care trec dincolo de aceste limite superioare, intenția noastră este aceea de a aplica o metodologie uniformă pentru măsurarea schimbărilor relative ale forței de acțiune. Indicele Firepower măsoară capacitatea de a realiza tranzacții M&A finanțate cu numerar sau prin

îndatorare. Nu măsoară abilitatea de realizare a tranzacțiilor de tip acțiune-contra-acțiune. Cu toate acestea, creșterile înregistrate de prețul acțiunilor unei companii îi măresc acesteia forța de acțiune, conform formulei de calcul a indicelui Firepower. În acest raport, companiile sunt clasificate drept farmaceutice mari, farmaceutice de nișă/generice sau biotehnologice mari, pe baza mărimii lor, a arealului geografic operațional și a portofoliului de produse. În cazul prezentului raport, au fost analizate 17 companii farmaceutice mari, 11 companii farmaceutice de nișă și 12 companii mari de biotehnologie.

Despre EY România

EY este una dintre cele mai mari firme de servicii profesionale la nivel global, cu 190.000 de angajați în peste 700 de birouri din 150 de țări și venituri de aproximativ 27,4 miliarde de USD în anul fiscal încheiat la 30 iunie 2014. Rețeaua noastră este cea mai integrată la nivel global iar resursele din cadrul acesteia ne ajută să le oferim clienților servicii prin care să beneficieze de oportunitățile din întreaga lume. În România, EY este unul dintre liderii de pe piața serviciilor profesionale încă de la înființare, în anul 1992. Cei peste 500 angajați din România și Republica Moldova furnizează servicii integrate de audit, asistență fiscală, asistență în tranzacții și servicii de asistență în afaceri către companii multinaționale și locale. Avem birouri în București, Cluj-Napoca, Timișoara, Iași și Chișinău. EY România s-a afiliat în 2014 singurei competiții de nivel mondial dedicată antreprenoriatului, EY Entrepreneur Of The Year. Câștigătorul ediției locale reprezintă România în finala mondială ce are loc în fiecare an în luna iunie la Monte Carlo. În finala mondială se acordă titlul World Entrepreneur Of The Year. Pentru mai multe informații, vizitați pagina noastră de internet: www.ey.com.