

# M&A Firepower Report 2019

Quando los datos y la tecnología aceleren el crecimiento, ¿qué papel jugarán las transacciones en la ecuación de valor?

Contacto:

- ▶ Baltasar Lobato Beleiro  
Socio responsable de Healthcare y Life Sciences de EY  
Baltasar.LobatoBeleiro@es.ey.com  
+34 917493217
- ▶ Jaime del Barrio Seoane  
Senior Advisor de Healthcare y Life Sciences de EY  
Jaime.DelBarrioSeoane@es.ey.com  
+34 915727664

Las empresas del sector de Ciencias de la Salud deberán centrarse especialmente en la creación de modelos de negocio especializados en áreas terapéuticas concretas y en la adquisición de capacidades digitales, según se desprende del informe *M&A Firepower Report 2019*. El estudio recoge las principales cifras de actividad en fusiones y adquisiciones (M&A por sus siglas en inglés) en la industria sanitaria y las conclusiones de una encuesta a los ejecutivos de 74 compañías del sector.

Los resultados del informe muestran que el valor de las operaciones de M&A durante el pasado año ascendió a 198.000 millones de dólares, una cifra notable, aunque por debajo de lo registrado de media entre 2014 y 2016. Las razones de estos resultados se encuentran en la incertidumbre geopolítica y los elevados precios de los activos.

El hecho de que cuatro áreas terapéuticas (oncología, inmunología, enfermedades infecciosas y enfermedades cardiovasculares) estén en fase de consolidación podrían ayudar a desbloquear operaciones de M&A por valor de más de 200.000 millones de dólares.

Además, la desinversión de las compañías en negocios privados como la salud animal, y también en los de la salud de la mujer y la salud del consumidor también podría generar operaciones por valor de varios miles de millones.

### ¿Qué es el Firepower Index?

El informe incluye el indicador EY Firepower Index, que engloba a un conjunto de compañías del sector de las Ciencias de la Salud y mide la capacidad de una empresa para cerrar operaciones de M&A en base a la fortaleza de su balance (considerando tanto su capitalización, sus activos líquidos equivalentes y su capacidad de endeudamiento).

## ¿Quién construye la sanidad del mañana?

La industria de Ciencias de la Salud registró un 2018 muy activo en cuanto a operaciones corporativas, ya que las empresas realizaron transacciones estratégicas fuera de sus áreas de negocio tradicionales. Esto contribuyó a la consolidación de grandes segmentos de la cadena de valor del sector sanitario.

Gran parte de esta actividad se desarrolló en EE UU, donde los pagadores y los proveedores respondieron a la entrada de Amazon en la atención sanitaria con movimientos defensivos y de innovación. Mediante el uso de dispositivos conectados, análisis de datos y una estrecha relación con los consumidores, las empresas se han posicionado para acceder a información relevante para el futuro de los productos.

Cuestiones sobre las perspectivas de crecimiento Desde la primera década del 2000, los líderes del mercado han visto como, año tras año, el crecimiento medio de los ingresos descendía, una situación que ha afectado más a las grandes farmacéuticas y biotecnológicas. Según el estudio de EY, la tasa de crecimiento media de estas grandes compañías durante 2017 cayó cinco puntos porcentuales en comparación con los años anteriores a la crisis económica.

A lo largo del tercer trimestre de 2018, las grandes biotecnológicas destinaron cerca del 20% de su capital a la recompra de acciones, seis puntos porcentuales más que la media de los últimos diez años. El análisis de la actividad de M&A en la industria en relación con su capacidad para cerrar operaciones sugiere que los operadores tradicionales están destinando menos capital disponible a adquisiciones.

Las compañías sanitarias sólo destinaron el 16% de sus 1.200 millones de dólares disponibles a realizar adquisiciones. La caída es progresiva desde 2014, cuando las empresas destinaron más del 27% de su *firepower* a operaciones de M&A (el término *firepower* hace referencia a la capacidad de una compañía para hacer operaciones de M&A en base a la fortaleza de su balance y su capitalización).



En este entorno, el uso del M&A se consolida como un recurso para fomentar el crecimiento. Entre las prioridades que deberían estar en los primeros puestos de las agendas de las compañías se encuentran los tipos de acuerdos y los socios, que posicionarán a las empresas para un mayor crecimiento en los próximos años.

## Entorno de negocios en 2018

Los dos principales factores negativos para las operaciones de M&A identificados por los ejecutivos sondeados por EY son las ratios precio/valoración (68%) y la incertidumbre geopolítica y comercial (62%), entre las que destacan el Brexit y las políticas comerciales proteccionistas de EE UU.

Según los datos del estudio, el 42% de los encuestados espera hacer más operaciones en 2019 que en 2018, con un perfil similar de transacciones. Las adquisiciones de tamaño pequeño/mediano (hasta 10.000 millones de dólares), generan el mayor interés, y las compras de pymes sanitarias de la mano del capital privado concentraron el 43% del capital y representaron el 81% del número de operaciones. El 71% de los encuestados cree que las innovaciones centradas en producto y la optimización de la cartera serán el motor de las operaciones. Solo el 3% menciona las megafusiones (más de 40.000 millones) o las adquisiciones digitales como sus prioridades.

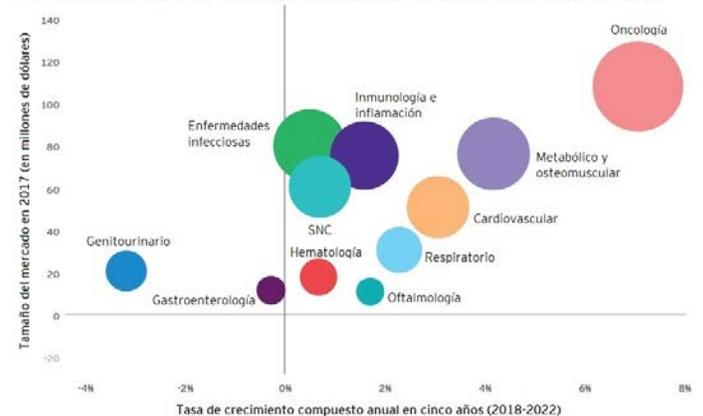
Desde principios de 2014, la valoración media de las empresas biotecnológicas consideradas como objetivo ha aumentado un 78%, mientras que el *firepower* medio disponible de los compradores de biofarmacéuticas ha caído un 15%.

## Áreas terapéuticas y oportunidades

Aquellas empresas del sector que quieran incrementar sus ingresos a partir de estrategias de M&A deben tener en cuenta en sus estrategias la complejidad del mercado actual.

**Las farmacéuticas en áreas terapéuticas de rápido desarrollo tienen, por ahora, una ventaja de crecimiento**

La oncología destaca como el área terapéutica más grande y de mayor crecimiento. Incluso las compañías se enfrentarán a diversas presiones debido a los competidores y al aumento de nuevas modalidades de tratamientos



Por ahora, la oncología destaca como el área terapéutica más grande y con mayor nivel de crecimiento, aunque también es el segmento más saturado. En general, se prevé que el mercado mundial de medicamentos terapéuticos oncológicos alcanzará los 150.000 millones de dólares en 2022.

## La importancia de la digitalización

A medida que aumenta la presión comercial, alcanzar el éxito no se basa simplemente en vender más, también requiere demostrar los mejores resultados de un medicamento en el paciente. Las compañías esperan utilizar tecnologías como la Inteligencia Artificial (IA) para reducir la incertidumbre o para identificar e interpretar patrones en toda la cadena de valor del sector.

Las empresas con una mayor especialización terapéutica superan a sus homólogos más generales. El estudio de EY muestra que las 10 compañías con mayor especialización en determinadas áreas terapéuticas superan a las 15 organizaciones con un portfolio más general. Las primeras han reportado en los últimos cinco años tasas de crecimiento medio anual siete veces superior y un rendimiento medio del capital invertido 4,5 veces superior.



## Operaciones corporativas y valor de los datos

Del estudio se desprende que los responsables del sector de Ciencias de la Salud no han integrado totalmente la digitalización en sus estrategias. De hecho, las adquisiciones centradas en adquirir nuevas capacidades tecnológicas todavía no son habituales, ya que las empresas se centran en la creación de soluciones específicas de producto y no en asumir el beneficio que supondrían los datos para el negocio. Además, el nivel general de inversión también es más limitado, al menos en relación con las fuentes tradicionales de innovación.

## Innovación, crecimiento e inversión

A medida que las relaciones comerciales y el enfoque en áreas terapéuticas concretas se vuelven más importantes para el éxito de los modelos de negocio, cada vez será más difícil para las empresas con bajas cuotas de mercado

lograr la diferenciación de sus productos frente a pagadores y proveedores. En 2019 y 2020, estas compañías deberán considerar las desinversiones y el intercambio de activos para desbloquear valor antes de que las barreras competitivas sean aún mayores.

La consolidación de cuatro áreas terapéuticas (oncología, inmunología, enfermedades infecciosas y enfermedades cardiovasculares) podría generar más de 200.000 millones de dólares en fusiones y adquisiciones, sin necesidad de que se produzcan megafusiones. La desinversión de las compañías en negocios privados como la salud animal, y también en los de la salud de la mujer y la salud del consumidor también podría generar operaciones por valor de varios miles de millones.

Operaciones en el sector biofarmacéutico en 2019  
Las operaciones de M&A analizadas pueden llegar a reducir los márgenes de las firmas biofarmacéuticas y de tecnología sanitaria.

En base a dos parámetros, se puede dividir a las compañías en cuatro áreas:

- ▶ Empresas con bajo nivel de especialización y baja perspectiva de crecimiento: estas empresas se enfrentan a una brecha de crecimiento total de más de 50.000 millones de dólares.
- ▶ Empresas con bajo nivel de especialización y alta perspectiva de crecimiento: estas compañías deben centrarse en la venta activos no esenciales y redistribuir el capital en sus negocios de más rápido crecimiento.
- ▶ Empresas con alto nivel de especialización y baja perspectiva de crecimiento: después de haber identificado las áreas terapéuticas prioritarias, estas compañías deben consolidar aún más sus posiciones en el mercado con compras y asociaciones digitales.
- ▶ Empresas con alto nivel de especialización y alta perspectiva de crecimiento: estas empresas pueden invertir para el crecimiento futuro (por ejemplo, a través de alianzas) sin la necesidad urgente de desinvertir.

Las operaciones relacionadas con lo digital pueden generar un crecimiento adicional, pero las farmacéuticas necesitan incrementar sus esfuerzos

# 347

Es el número de operaciones digitales realizadas por la industria de ciencias de la salud entre el 1 de enero de 2014 y el 16 de noviembre de 2018



## El lado positivo de la transformación

A corto plazo, el estudio de EY abre la puerta a que las compañías del sector sanitario lleven a cabo alianzas para adquirir capacidades de crecimiento y digitales, ya que la incertidumbre sobre el rendimiento de la inversión para las tecnologías innovadoras puede mantener a muchas compañías al margen. Es probable que cualquier nueva desaceleración en el crecimiento de los ingresos, como resultado de factores macroeconómicos (por ejemplo, las reformas comerciales o de precios) incremente la importancia de las alianzas.

EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

## Acerca de EY

EY es líder mundial en servicios de auditoría, fiscalidad, asesoramiento en transacciones y consultoría. Los análisis y los servicios de calidad que ofrecemos ayudan a crear confianza en los mercados de capitales y las economías de todo el mundo. Desarrollamos líderes destacados que trabajan en equipo para cumplir los compromisos adquiridos con nuestros grupos de interés. Con ello, desempeñamos un papel esencial en la creación de un mundo laboral mejor para nuestros empleados, nuestros clientes y la sociedad.

EY hace referencia a la organización internacional y podría referirse a una o varias de las empresas de Ernst & Young Global Limited y cada una de ellas es una persona jurídica independiente. Ernst & Young Global Limited es una sociedad británica de responsabilidad limitada por garantía (company limited by guarantee) y no presta servicios a clientes. Para ampliar la información sobre nuestra organización, entre en [ey.com](http://ey.com).

© 2019 Ernst & Young, S.L.  
Todos los derechos reservados.

ED None

La información recogida en esta publicación es de carácter resumido y solo debe utilizarse a modo orientativo. En ningún caso sustituye a un análisis en detalle ni puede utilizarse como juicio profesional. Para cualquier asunto específico, se debe contactar con el asesor responsable.

[ey.com/es](http://ey.com/es)

## Acerca del Centro de Estudios EY

EY ha desarrollado una herramienta de trabajo a disposición de las empresas, las instituciones públicas y privadas así como los medios de comunicación en la que aglutina su conocimiento y experiencia sobre cuestiones que afectan el mundo económico y empresarial.

En el Centro de Estudio puede acceder a contenido sectorial relevante procedente de: informes globales de EY, con material en castellano, así como publicaciones locales para España; alertas técnicas (contables, fiscales y legales) y artículos de opinión de nuestros profesionales.

Para más información visite [estudiosey.es](http://estudiosey.es)

Twitter: [@EY\\_Spain](https://twitter.com/EY_Spain)

LinkedIn: [EY](https://www.linkedin.com/company/ey)

YouTube: [EY Spain](https://www.youtube.com/EY_Spain)

Facebook: [EY Careers Spain](https://www.facebook.com/EY_Careers_Spain)