

FUSÕES E AQUISIÇÕES DE EMPRESAS NO BRASIL:
VISÃO DE MERCADO E ESTRATÉGIAS PARA OTIMIZAÇÃO DE GANHOS/ RISCOS
NA COMPRA E VENDA DE EMPRESAS NO SEGMENTO FARMACÊUTICO

SP, 20 de Março de 2014



INDEX

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

Panorama geral do mercado farmacêutico brasileiro

- Atratividade do setor para as empresas do setor
- Estratégia de expansão no Brasil das principais multinacionais

Algumas dicas para otimizar a relação ganho/risco numa aquisição

- Comprador - Investidor
- Vendedor - Empresário

CAPITAL INVEST ASSESSORA FINANCEIRAMENTE EM FUSÕES E AQUISIÇÕES DE EMPRESAS

ACUMULAMOS MAIS DE R\$20bi EM MAIS DE 50 TRANSAÇÕES NOS ÚLTIMOS 15 ANOS

CAPITAL INVEST é uma “boutique”, com presença no Brasil e na Europa, que assessora financeiramente:

- **A empreendedores e empresas brasileiras na venda de ativos a investidores nacionais e internacionais.**
- **A investidores nacionais e internacionais na aquisição de ativos no Brasil.**

CAPITAL INVEST assessora financeiramente e lidera todas as fases do processo de compra ou venda de projetos ou empresas, incluindo:

- **Seleção de ativos (apenas em caso de compra).**
- **Modelagem financeira e avaliação de ativos ou empresas.**
- **Road show (apenas em caso de venda).**
- **Oferta não vinculante.**
- **Due Diligence.**
- **Oferta vinculante e negociações até a assinatura do contrato.**

Os sócios e associados da CAPITAL INVEST acumulam uma experiência em transações de F&A de mais de R\$20bi em mais de 50 transações nos últimos 15 anos.

INDEX

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

Panorama geral do mercado farmacêutico brasileiro

- Atratividade do setor para as empresas do setor
- Estratégia de expansão no Brasil das principais multinacionais

Algumas dicas para otimizar a relação ganho/risco numa aquisição

- Comprador - Investidor
- Vendedor - Empresário

NOTÍCIAS SUGEREM QUE O MERCADO DE F&A NO BRASIL ESTÁ MAIS ATIVO DO QUE NUNCA

Fevereiro 2013: CVS Caremark compra Onofre

Janeiro 2013: A distribuidora Profarma adquire as redes de farmácia Drogasmil e Farmalife.

Mai 2012: UCB adquire Meizler

Mai 2012: Takeda adquire Multilab

Março 2012: Valeant adquire Pelenova Biotecnologia SA

Fevereiro 2012: Valeant adquire Probiótica Laboratório Ltda.

Novembro 2011: HSBC Capital adquire Medquimica Indústria Farmacêutica Ltda

Setembro 2011; Avert Pharmaceuticals adquire Zurita laboratório farmacêutico Ltda

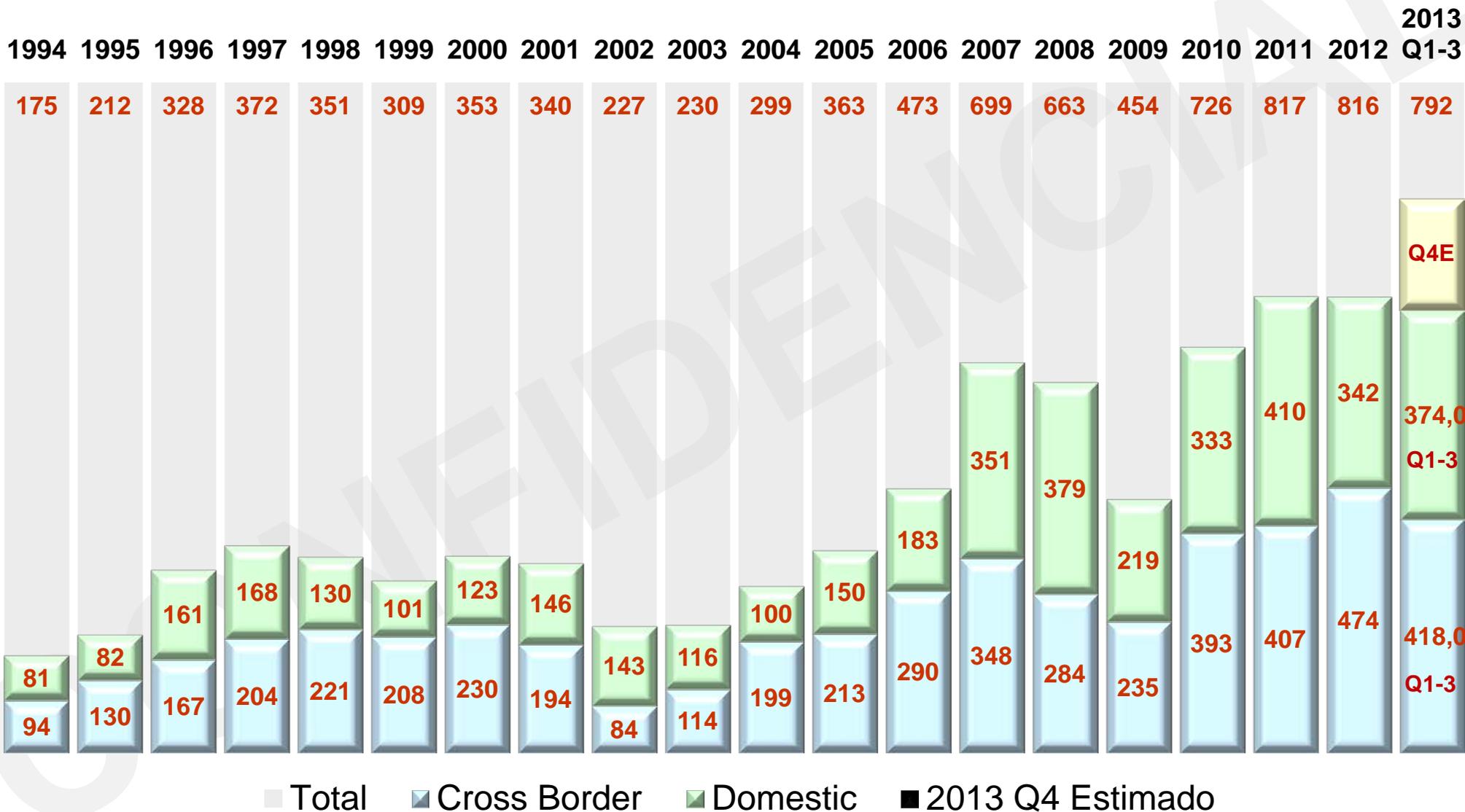
Agosto 2011: Fusão entre Raia e Drogasil

Agosto 2011: Fusão entre Drogarias São Paulo e Pacheco

Abril 2011: Amgen inc adquire Laboratório Químico Farmacêutico Bergamo Ltda.

Fonte: Merger Market/ Bourne P./ Imprensa

O MERCADO DE FUSÕES E AQUISIÇÕES NO BRASIL BATEU RECORDES CONSECUTIVOS EM 2010-2013 PUXADO FORTEMENTE PELA ENTRADA DE CAPITAL ESTRANGEIRO

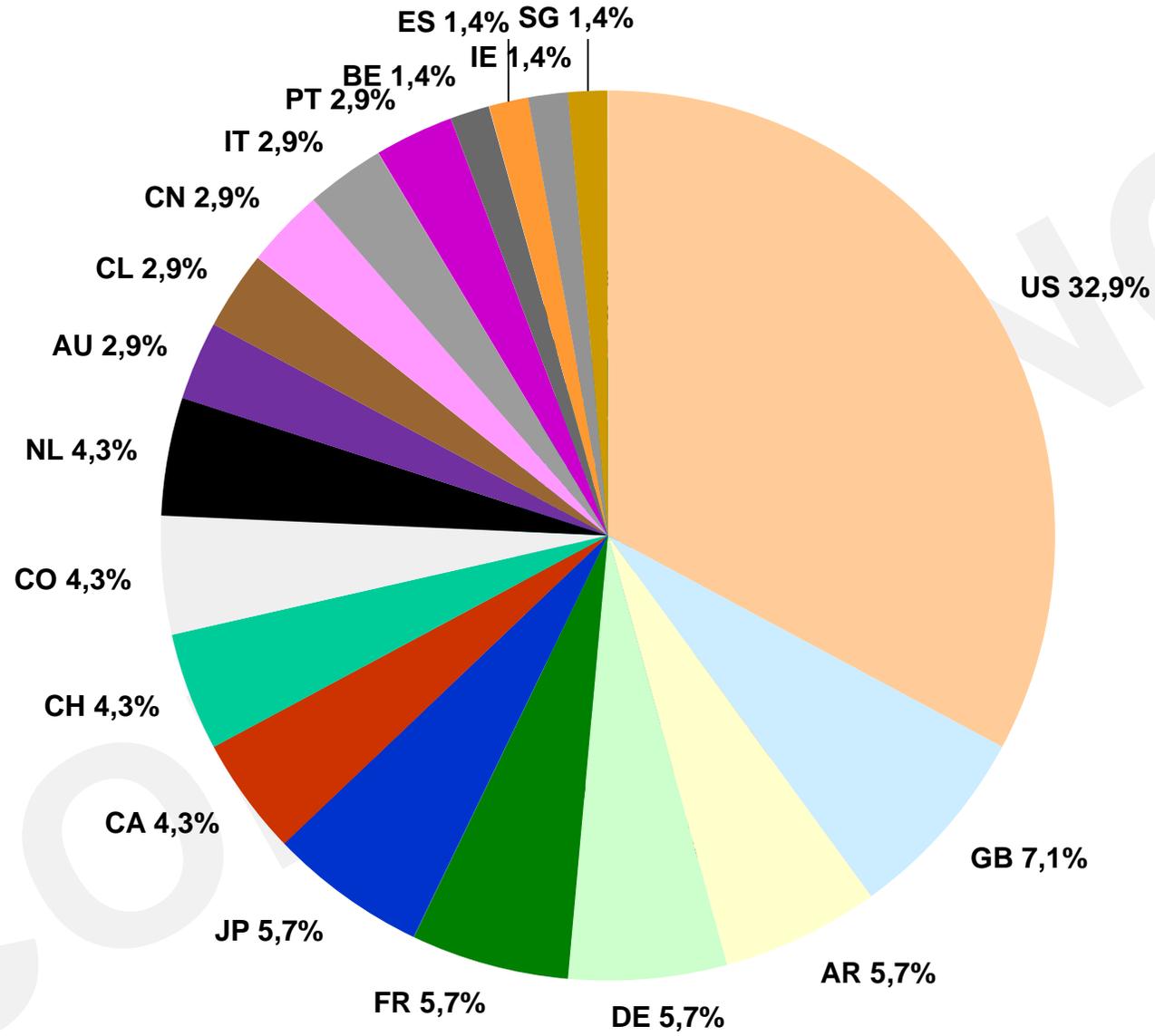


Fonte: KPMG

Amcham – Como vender uma empresa - v.2.01

OS PRINCIPAIS INVESTIDORES ESTRANGEIROS NO BRASIL EM 2012 FORAM: EUA, INGLATERRA, ARGENTINA, ALEMANHA, FRANÇA, JAPÃO E CANADÁ

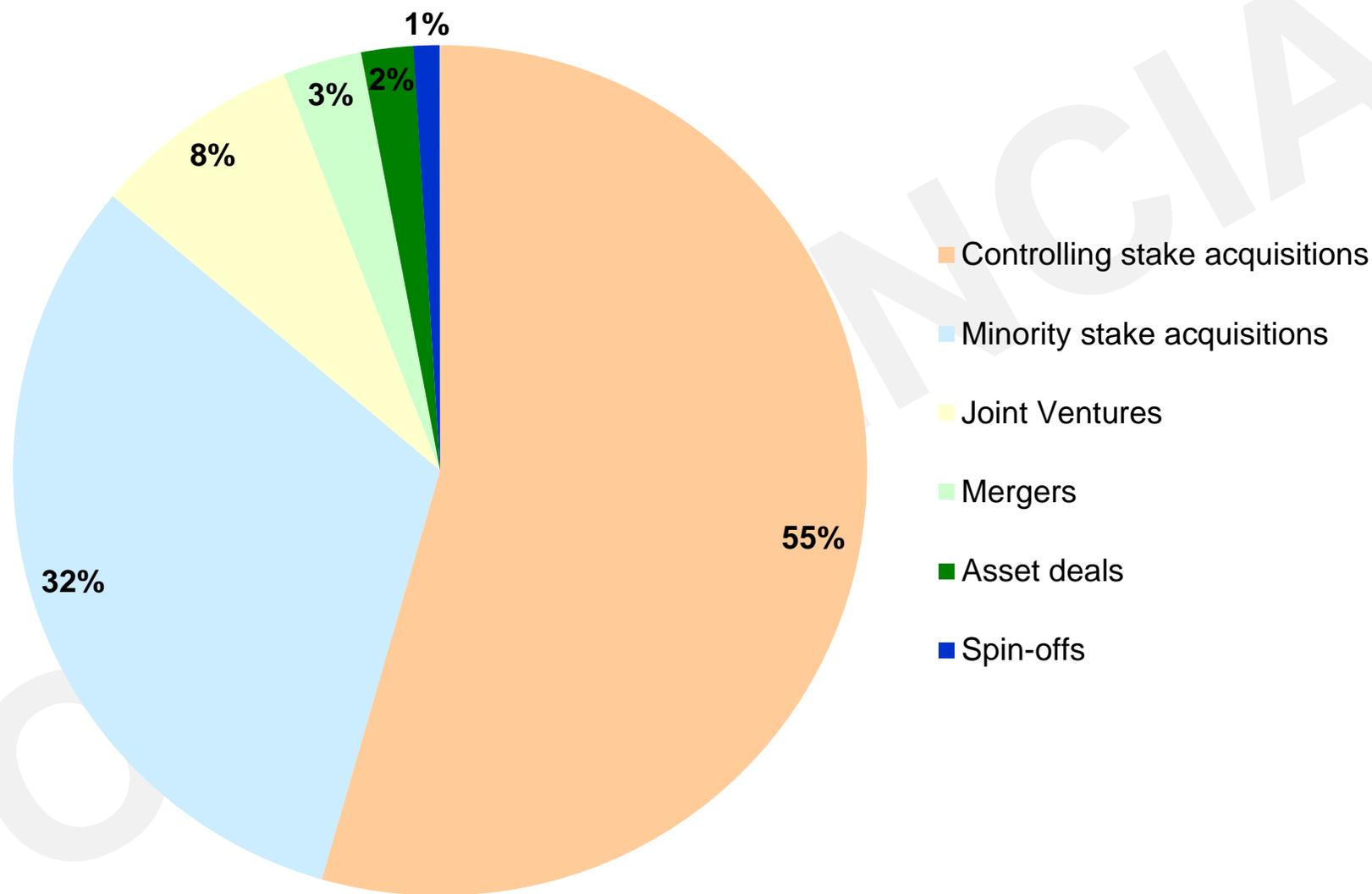
Percentagem de número de transações envolvendo investimentos no Brasil por país – ano 2012



- US - USA
- GB - Great Britain
- AR - Argentina
- DE - Germany
- FR - France
- JP - Japan
- CA - Canada
- CH - Switzerland
- CO - Colombia
- NL - Netherlands
- AU - Australia
- CL - Chile
- CN - China
- IT - Italy
- PT - Portugal
- BE - Belgium
- ES - Spain
- IE - Ireland
- SG - Singapore

DO TOTAL DE TRANSAÇÕES, A MAIORIA CORRESPONDE A AQUISIÇÕES E A COMPRAS MINORITÁRIAS

Percentagem de número de transações por tipo – ano 2012



INDEX

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

Panorama geral do mercado farmacêutico brasileiro

- **Atratividade do setor para as empresas do setor**
- **Estratégia de expansão no Brasil das principais multinacionais**

Algumas dicas para otimizar a relação ganho/risco numa aquisição

- **Comprador - Investidor**
- **Vendedor - Empresário**

INDEX

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

Panorama geral do mercado farmacêutico brasileiro

- **Atratividade do setor para as empresas do setor**
- **Estratégia de expansão no Brasil das principais multinacionais**

Algumas dicas para otimizar a relação ganho/risco numa aquisição

- **Comprador - Investidor**
- **Vendedor - Empresário**

ALGUNS NÚMEROS EXPLICAM O CRESCIMENTO DO CONSUMO DO BRASIL NO SEGMENTO DE SAÚDE

- **Nos últimos anos os gastos dos brasileiros em saúde cresceram em média 15% devido a:**
 - **Aumento da renda per-capita. De 2001-2011 a renda per capita PPP passou de \$7.165 para \$11.908, quase o dobro.**
 - **Melhor distribuição da renda. Na última década, 44 milhões de brasileiros passaram das classes D-E para C.**
 - **A diminuição da taxa de desemprego, que impulsionou o aumento do número de planos de saúde privados.**
- **O potencial de crescimento ainda é enorme:**
 - **Quando comparado com outros países como EUA que consome per-capita 12 vezes mais do que o Brasil, ou o Japão, 8 vezes.**
 - **Ainda a população brasileira com mais de 60 anos que era de 14 milhões em 2000, deverá passar para cerca de 30 milhões em 2020, quase o dobro.**

COMO CONSEQUÊNCIA, O BRASIL SERÁ PREVISIVELMENTE O QUARTO MERCADO MUNDIAL DE SAÚDE EM 2016

RANK	2006	RANK	2011	RANK	2016
1	United States	1	United States	1	United States
2	Japan	2	Japan	2	China
3	France	3	China	3	Japan
4	Germany	4	Germany	4	Brazil
5	China	5	France	5	Germany
6	Italy	6	Brazil	6	France
7	Spain	7	Italy	7	Italy
8	UK	8	Spain	8	India
9	Canada	9	Canada	9	Russia
10	Brazil	10	UK	10	Canada
11	Australia	11	Russia	11	UK
12	Mexico	12	Australia	12	Spain
13	South Korea	13	India	13	Australia
14	Russia	14	South Korea	14	Argentina
15	India	15	Mexico	15	South Korea
16	Turkey	16	Turkey	16	Mexico
17	Netherlands	17	Poland	17	Venezuela
18	Belgium	18	Venezuela	18	Turkey
19	Greece	19	Netherlands	19	Indonesia
20	Poland	20	Belgium	20	Poland

INDEX

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

Panorama geral do mercado farmacêutico brasileiro

- **Atratividade do setor para as empresas do setor**

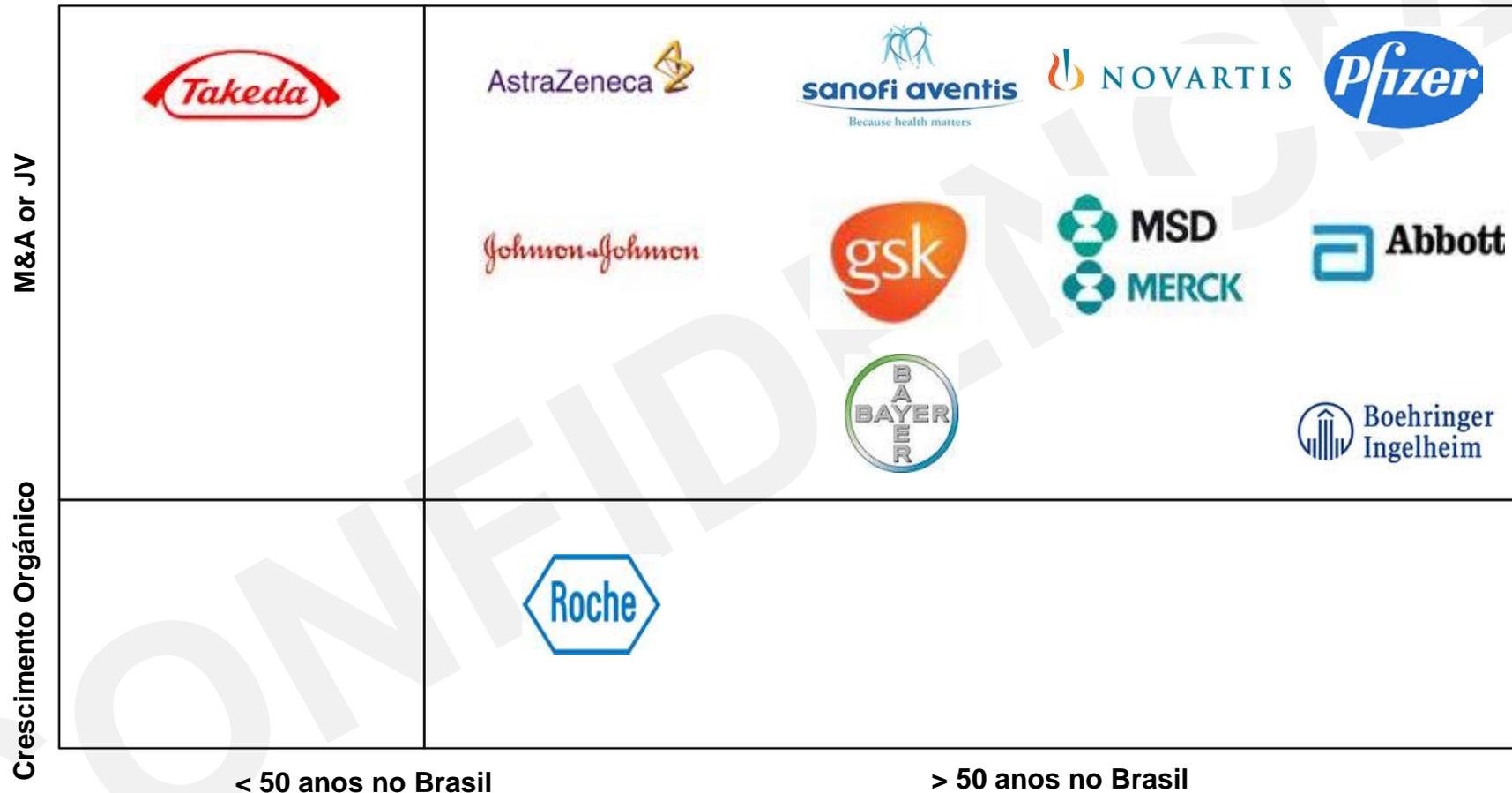
- **Estratégia de expansão no Brasil das principais multinacionais**

Algumas dicas para otimizar a relação ganho/risco numa aquisição

- **Comprador - Investidor**
- **Vendedor - Empresário**

A AQUISIÇÃO DE EMPRESAS É FORMA PARTE DA ESTRATÉGIA DA MAIORIA DAS MAIORES MULTINACIONAIS DE SAÚDE NO BRASIL

MAIORES MULTINACIONAL NO SEGMENTO DE SAÚDE NO BRASIL



- Top List source: IMS Ranking NRC+PMB PPP based on IMS PMB Abr/2012 and IMS NRC Mar/2012, ANVISA; Mídia
 - M&A/ JV criteria source: Press, Merger Market, Sindusfarma, CI Analysis
 - Summary of acquisition or JVs (including of MNCs with Brazilian Assets): **SANOFI AVENTIS**: Medley. **NOVARTIS**: Alcon do Brasil. **PFIZER**: Wyeth, 40% of Teuto. **GSK**: Stiefel, including its Brazilian Assets. **MERCK**: Serono, Supera (JV with Cristalia and Eurofarma) and Organon. **ABBOTT**: Solvay, including subsidiaries in Brazil. **BAYER** acquired Shering-Plough with assets in Brazil. **J&J** acquired Janssen and Cilag and thus its Brazilian subsidiaries. **BORHRINGER** acquired Instituto De Angeli, with presence in Brazil. **AZ**: Astra, Zeneca. **TAKEDA**: Nycomed.
 - Years in Brazil: Sanofi: 54, Novartis (Sandoz): 73, Pfizer: 60, GSK: 104, Merck: 89, Abbott: 75, Bayer: 116, J&J: 79, Boehringer: 59, Roche: 116,

INDEX

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

Panorama geral do mercado farmacêutico brasileiro

- **Atratividade do setor para as empresas do setor**
- **Estratégia de expansão no Brasil das principais multinacionais**

Algumas dicas para otimizar a relação ganho/risco numa aquisição

- **Comprador - Investidor**
- **Vendedor - Empresário**

CADA FASE DO PROCESSO DE F&A DEVE ESTAR ACOMPANHADA PELOS ESPECIALISTAS ADEQUADOS

Processo de venda

Profissionais do vendedor

Profissionais do comprador

Processo de compra

Modelagem Financeira, Avaliação e Documentação

Estruturação da transação (planejamento estratégico)

Road Show (marketing)

Recebimento de Ofertas Não Vinculantes e pré-seleção de candidatos

Due Diligence (DD)

Recebimento de Oferta Vinculante

Assinatura do acordo (SPA, SLA, IA)

Assessor Financeiro: Boutique ou Banco

Assessor Legal: Escritório de Advogados

Intermediários

Assessor Financeiro: Boutique ou Banco, ou executivos internos com experiência e competência em F&A no Brasil

Assessor Legal: Escritório de Advogados

Advogados

Consultoria

Auditoria

Consultoria/Engenharia

Estudo de mercado, avaliação preliminar e priorização

Assinatura de LOI e/ou NDA

Modelagem e avaliação da oportunidade

Oferta Não Vinculante (NBO)

Due Diligence (DD)

Oferta Vinculante (BO)

Assinatura do acordo (SPA, SLA, IA)

Assessor Financeiro

Especialistas imprescindíveis numa transação conduzida profissionalmente.

Profissionais que em alguns casos podem ser adequados.

INDEX

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

Panorama geral do mercado farmacêutico brasileiro

- **Atratividade do setor para as empresas do setor**
- **Estratégia de expansão no Brasil das principais multinacionais**

Algumas dicas para otimizar a relação ganho/risco numa aquisição

- **Comprador - Investidor**
- **Vendedor - Empresário**

COMO O INVESTIDOR NACIONAL OU ESTRANGEIRO PODE AUMENTAR O GANHO NUMA AQUISIÇÃO? ALGUMAS DICAS GERAIS

Focar no “core business” da empresa.

- Está estatisticamente demonstrado que diversificar em outros segmentos via aquisições destrói valor.

Tomar em conta que a diversificação geográfica cria valor para o investidor.

Ter claro o racional da expansão via aquisição.

- Ex: crescimento para obter economias de escala, diversificação geográfica num país com potencial, redução de custos, liderar uma consolidação do mercado, sinergias, acessar ativos únicos como capital humano, know how, etc.

Definir claramente o perfil do alvo procurado (alinhado com o racional), seu retorno esperado, e apenas comprar caso seja encontrada uma oportunidade nas condições pretendidas.

- Às vezes é necessário avaliar dezenas de oportunidades para encontrar uma boa.
- Outras vezes o mercado está aquecido e é necessário esperar meses até efetivar uma transação.

Comprar ativos com riscos, menos “badalados” e portanto mais baratos, estruturando a transação para diminuir os riscos.

- Toda empresa ou ativo, tem, ou pelo menos teve, alguma dificuldade financeira, operacional, tributária, trabalhista, técnica, ambiental, regulatória ou jurídica.
- Existem estruturas de transação que permitem ao investidor limitar seus riscos assim como lucrar uma vez superadas as dificuldades.

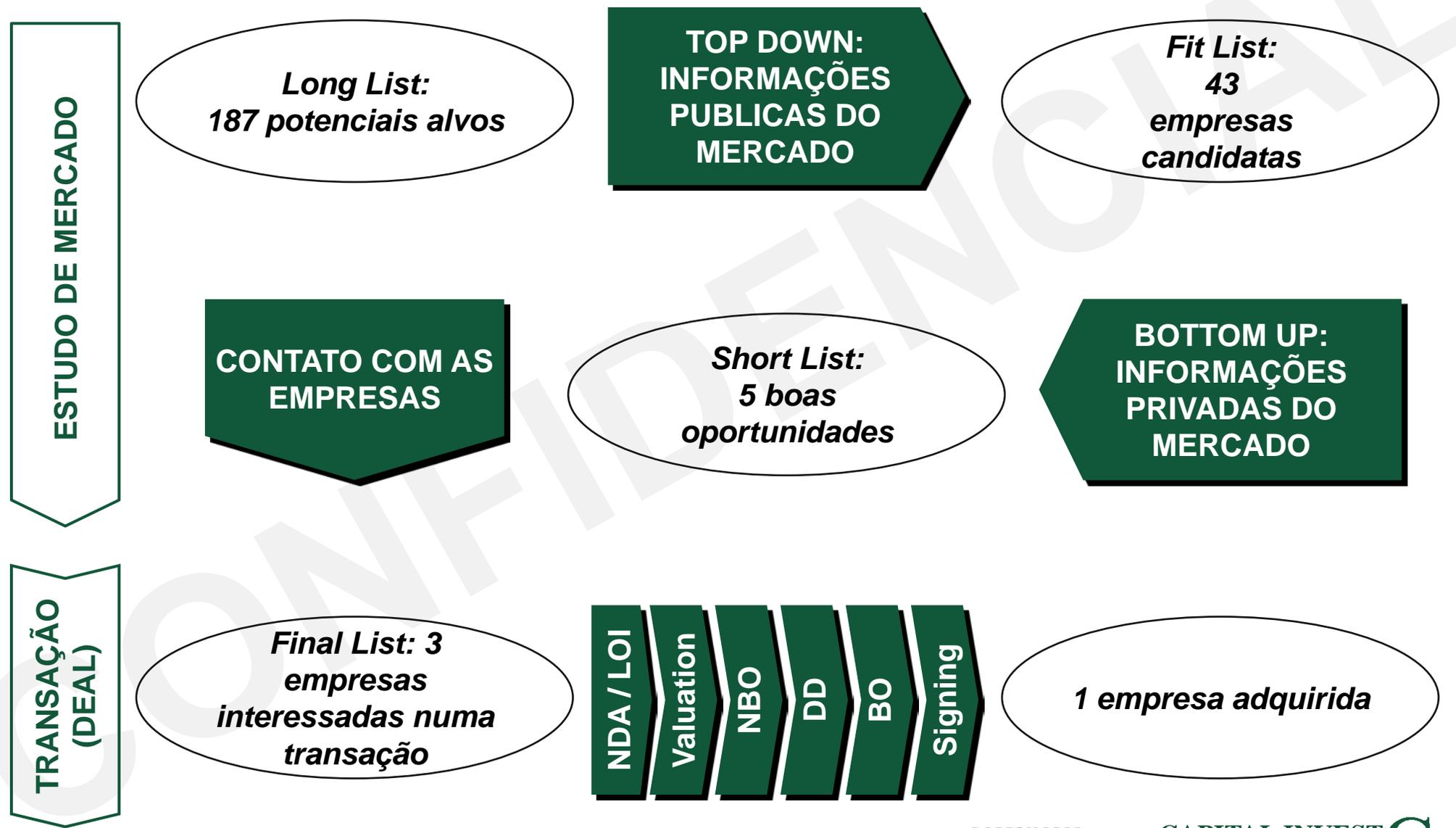
Gerenciar da forma mais profissional possível todo o processo de aquisição, contratando executivos internos, ou a uma boutique ou banco, com a devida experiência local em F&A.

Escolher alvos de tamanho pequeno em relação ao investidor (máximo 50%), para limitar riscos e complexidades da integração post fusão, que é a diferença entre obter aos ganhos e sinergias esperadas na transação ou não.

Pagar com ações na compra de projetos ou empresas não cotadas, é uma boa forma de incentivar ao adquirido, quando o êxito final da transação depende do envolvimento dele na integração post fusão.

O ESTUDO DE MERCADO É ESSENCIAL PARA MAPEAR AS MELHORES OPORTUNIDADES DO MERCADO, E O “DEAL” PARA CONCRETIZÁ-LAS

CASO REAL DE EMPRESA MULTINACIONAL ASSESSORADA PELA CI



INDEX

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

Panorama geral do mercado farmacêutico brasileiro

- **Atratividade do setor para as empresas do setor**
- **Estratégia de expansão no Brasil das principais multinacionais**

Algumas dicas para otimizar a relação ganho/risco numa aquisição

- **Comprador - Investidor**
- **Vendedor - Empresário**

COMO EMPREENDEDORES BRASILEIROS PODEM AUMENTAR O GANHO NUMA VENDA DE EMPRESA OU PROJETO?

ALGUMAS DICAS GERAIS

Delegar a coordenação do processo de venda da empresa ou projeto em profissionais com experiência, reputação e competência. Ex: boutique ou banco de investimento

- Um estudo da prestigiosa universidade INSEAD mostra que empresas de capital fechado são vendidas com deságio médio de até 30% versus empresas cotadas ⁽¹⁾, e aponta como principal fator deste deságio a ausência de assessoramento financeiro adequado.
 - Estabelecer um processo competitivo é chave para obter o melhor resultado.
 - O processo de venda é sumamente complexo.
 - O investidor costuma comprar várias vezes no ano, e o vendedor realiza poucas transações na vida.
- Mesmo que o empreendedor tenha ampla experiência em F&A, “advogar em causa própria” não é a melhor opção.
 - Um profissional de F&A sabe que uma interação profissional e sem envolvimento emocional é fundamental para concretizar a melhor oferta.

Deixar que o preço do projeto/empresa seja estipulado pelo mercado num processo competitivo

- Em alguns casos o empreendedor perde o negócio porque quer um valor irreal.
- Em outros casos o empreendedor fecha com o primeiro investidor interessado e vende abaixo do valor de mercado.

Terceirizar a coordenação do processo de venda com exclusividade

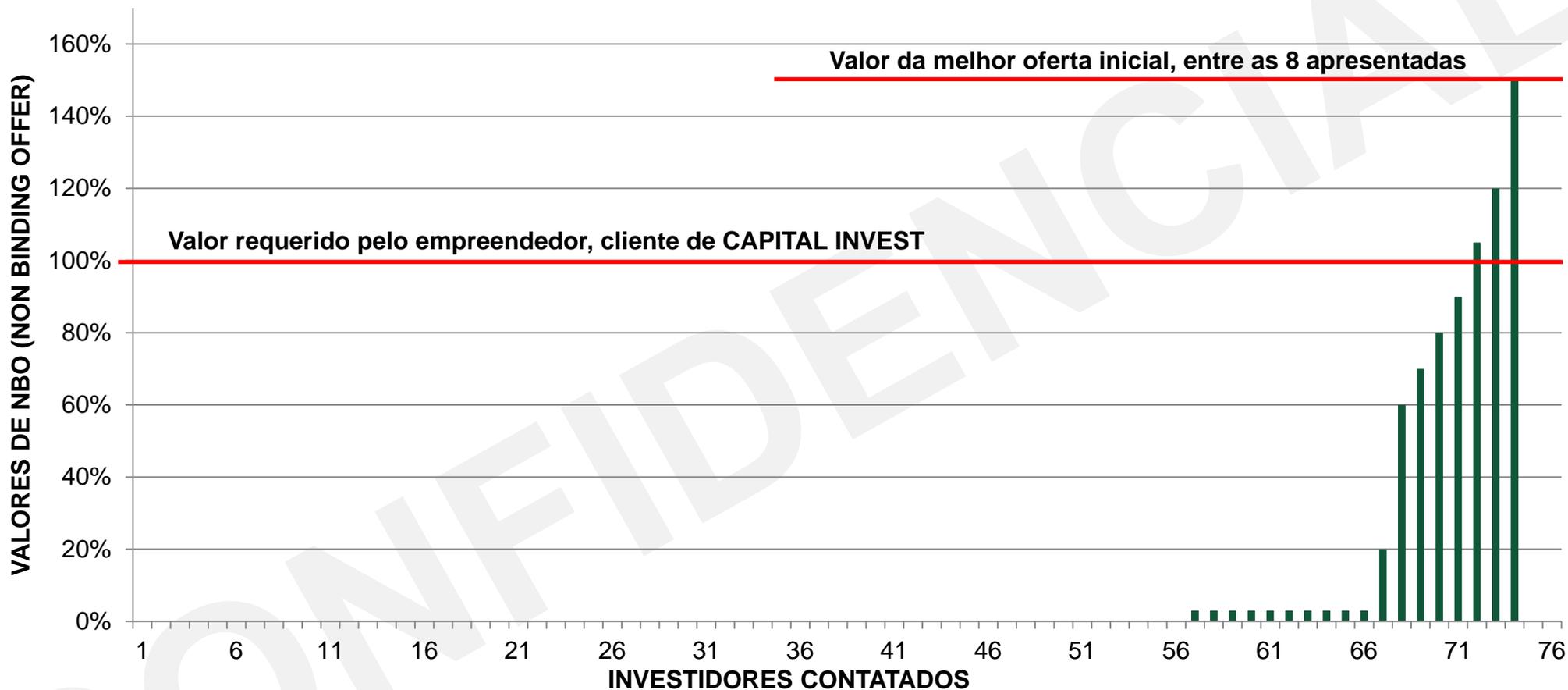
- Única forma de preservar a reputação do sócio/empreendedor e de seu mandatado, evitando que o mesmo projeto seja apresentado várias vezes à mesma empresa, ou que sejam discriminados alguns investidores.

Preparar a empresa para ser vendida desde já, e aproveitar para vender quando o mercado está aquecido.

(1) “Reducing the private firm discount”, from INSEAD Strategy Professor Laurence Caprom

O ROAD-SHOW É CHAVE PARA OBTER AS MELHORES OFERTAS

DISTRIBUIÇÃO REAL DE VALORES DE NBO NUMA VENDA ASSESSORADA PELA CI



75 investidores contatados em quatro continentes

18 investidores interessados (firmam NDA).

8 investidores fazem oferta (NBO)

3 ofertas acima do valor requerido pelo cliente da CI

1 oferta 50% acima do valor requerido!

OBRIGADO!

www.capitalinvest-group.com



CAPITAL INVEST

M&A Advisors