



Avocatul care a coordonat tranzactii de 150 mil. € in farma: Va fi un an al celor care se salveaza

Ioana David **05.01.2010**



Bogdan Stoica, partener in cadrul firmei de avocatura Popovici Nitu & Asociatii, care a fost implicata in ultimii doi ani in tranzactii de peste 150 mil. euro pe piata farmaceutica, spune ca anul 2010 va fi "al celor care se salveaza", va fi un an de consolidare pentru jucatorii mari care "isi vor imbunatati mult pozitiiile si cotele de piata".

"Cred ca 2010 va aduce si alte tranzactii, dar ele vor fi preponderent orientate catre jucatori de mai mici dimensiuni. Probabil ca primele

sase luni din 2010 vor fi cele mai grele pentru industrie. Micii jucatori vor avea de-a face cu o perioada extrem de grea, probabil ca multi dintre ei vor disparea. Fie pur si simplu se vor inchide, fie vor fi preluati de jucatori mai mari care datorita fortei vor putea face fata mediului neprietenos", a spus Stoica intr-un interviu acordat Ziarului Financiar.

Stoica, 35 de ani, a fost implicat in deal-uri precum preluarea producatorului LaborMed de catre Advent International pentru 123 mil. euro (de partea vanzatorilor), a MedLife de catre un fond al Société Générale pentru circa 20 mil. euro (de partea vanzatorilor), in tranzactia Ged - Diamedix de 12,5 mil. euro (de partea vanzatorilor) si in preluarea de catre LaborMed a unui portofoliu de 12 branduri al companiei PlantExtrakt (de partea vanzatorilor). Cea mai recenta tranzactie a fost vanzarea a 36% din MedLife de catre familia Marcu si International Finance Corporation (IFC).

"Dificultatea procesului a constat in primul rand in acordarea catre noul intrat a confortului necesar convietuirii in cadrul unei companii in care detine un pachet minoritar de actiuni si unde in mod evident incearca sa-si mentina o pozitie care sa-i asigure intr-un termen mediu un exit rezonabil", a explicat Stoica.

Deal-uri mai dificile in prezent

Avocatul explica faptul ca o tranzactie este mult mai dificila in prezent din perspectiva vanzatorilor decat ar fi fost acum doi, trei ani.

"Piata (farmaceutica - n.red.) a suferit niste modificari care nu pot fi desprinse din contextul general economic. Acum doi ani era o piata orientata preponderent spre vanzatori, o piata a vanzatorilor. Acum este mai degraba o piata a cumparatorilor. Acestia sunt cei care isi permit o atitudine mai ofensiva si o abordare ceva mai stricta. Gradul lor de maleabilitate s-a redus si este in acord cu piata", a afirmat avocatul.

Industria farmaceutica inclusiv cea a serviciilor medicale private s-a dovedit rezistenta la criza economica, pastrandu-si ritmul de crestere in lei. Cu toate acestea, avocatul spune ca au existat si aici scaderi ale evaluarilor, insa nu la fel de dramatice ca in alte domenii.

Care sunt particularitatile tranzactiilor farma?

"Se poate mentiona domeniul de autorizatii si avize in ceea ce priveste operarea, productia, punerea pe piata, comercializarea produselor si a serviciilor din domeniul medical. Este cu siguranta cel mai reglementat domeniu din punct de vedere legal si cei care cumpara vor fi in pozitia de a acorda o atentie sporita domeniului de autorizatii si avize. Vor trebui de asemenea sa-si ia si un risc. Riscul ca dupa cumpararea afacerii sa apara modificari legislative care afecteaza semnificativ businessul cumparat. In general investitorii sunt dispusi sa-si asume riscul legislativ dat fiind ca niciun vanzator nu va putea garanta niciodata evolutia cadrului legislativ", explica Stoica.

Un proces similar celui de la MedLife dureaza in medie cinci luni, insa avocatul spune ca pentru alte dealuri finalizarea se face dupa sapte luni.

"In 2010 nu stiu daca sunt mai mult de doi - trei jucatori care isi pot permite sa urmeze un proces atat de lung. S-ar putea ca unii dintre ei sa fie presati de anumite imprejurari si sa faca un proces restrans, care nu da posibilitatea vanzatorilor sa se deschida unui numar atat de mare de persoane si nici posibilitatea interesatilor de a avea suficient timp pentru a cunoaste compania pe care o cumpara", este de parere Stoica.

Cei mai afectati sunt jucatorii mici

In industria serviciilor medicale private, actionarii Centrului Medical Unirea (CMU) sunt interesati de vanzarea unui procent din companie, demersurile fiind demarate de mai multe luni. Atat CMU, cat si MedLife se numara printre retelele de clinici private de mari dimensiuni din Romania.

"Cei care sufera cel mai putin sunt cei mari. Ei au capacitatea sa se adapteze mult mai usor. Clinicile mici mai degraba au stagnat sau au scazut si vor avea niste momente cruciale in perioada care urmeaza. Ele au fost probabil o solutie pentru o patura sociala la un anumit moment care din pacate acum sufera si ea. Inevitabil vor suferi clinicile mai mici", este de parere Stoica.

Piata serviciilor medicale private este estimata la peste 400 mil. euro, iar cea de medicamente la circa 2 mld. euro.