

Fie ca este vorba de analiza, negociere și integrare în M&A sau evaluare și divizari, vom fi martorii unei transformari totale, prin implementarea unor metode creative, inovatoare, care vor îmbunătăți considerabil șansele de reușita ale tranzacțiilor, spun avocații Popescu & Asociații. De vorba cu Loredana Popescu și Dana Bivol despre provocările anului 2021, modul în care lucreaza echipa de M&A, proiecte și clienți



2021 este un an al provocărilor, iar cea mai mare dintre acestea ramâne evoluția economiei mondiale în contextul pandemiei. Planurile investitorilor sunt construite în funcție de direcția pe care o urmeaza criza sanitară și de schimbările pe care le produce. În cazul României, piața de fuziuni și achiziții este influențată și de factorul politic, de stabilitatea guvernului, dar și de capacitatea jucătorilor din economie de a se adapta noii realități. Avocații Popescu & Asociații sunt de parere ca, atât în plan local, cât și în plan internațional, cuvântul de ordine ramâne prudența.

[Loredana Popescu](#), Partener Popescu & Asociații, atrage atenția ca piața de M&A din România este redusă ca dimensiuni, chiar și în anii fara crize sau pandemii, astfel ca poate fi influențată de semnarea sau din contra de amânarea ori de anularea unor tranzacții de mari dimensiuni. „Anul trecut, s-a remarcat o scadere a pieței de fuziuni și achiziții, prin reducerea numarului de tranzacții, comparativ cu 2019; totuși, luând în calcul criza fara precedent cauzata de pandemie și de restricții, putem spune ca anul 2020 nu a fost unul dintre cele mai dificile, în a doua parte a acestuia înregistrându-se o revenire care deschide perspective favorabile. Interesul pe piața de M&A din România s-a manifestat pentru companii din domenii diverse, începând de la imobiliare și energie, la producție, IT sau servicii financiare”, menționeaza avocatul.

Partenerul firmei de avocatura subliniaza faptul ca, în 2021, exista semnale în piața care indica un interes al marilor jucatori pentru tranzacții, însa prudența ramâne cuvântul de ordine, luând în calcul volatilitatea ridicata a pieței în aceasta perioada. „Anul 2021 va aduce oportunități în strânsa legatura cu schimbările politice, stabilitatea guvernului, dar și luând în calcul comportamentul de consum și capacitatea firmelor de a se adapta la noile realități și provocari, un element care ar putea face diferența fiind masurile pe care acestea le vor lua pe termen mediu și lung”, precizeaza specialistul.

[Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)

Investitorii țintesc domenii precum energie, IT, sanatate sau FMCG

Observațiile experților **Popescu & Asociații** indica faptul ca, în acest moment, piața de M&A este favorabila investitorilor cu capital privat. Țintele investitorilor internaționali sunt îndreptate, în 2021, mai ales către companii active în domenii precum energie, IT, sanatate sau FMCG. În schimb, investitorii locali au un interes mai scăzut pentru achiziții, antreprenorii poziționându-se mai degrabă de partea vânzătorului decât a cumpărătorului. „Apetitul investitorilor pe care îi reprezentăm în acest moment indica, de asemenea, un interes sporit pentru companii internaționale prezente în România alături de companiile internaționale fără prezență în România și de companiile locale. Cu titlu de exemplu, noi asistăm unul dintre cei mai mari retaileri din România, parte a celui mai mare retailer mondial, în cadrul extinderii rețelei sale de magazine (aproximativ 850 de magazine/an) în legătură activitatea sa de extindere pe piața românească, închirierea de spații și/sau achizițiile imobiliare”, a explicat **Loredana Popescu**.

La rândul său, **Dana Bivol**, *Partener Popescu & Asociații*, amintește faptul că studiile de piață indica faptul că sectorul energetic va rămâne cel mai atractiv pentru investitori, fiind susținut de interesul pentru energia verde (mai exact gazele naturale care în acest moment reprezintă o oportunitate imensă pentru companiile active în domeniu, dar și pentru România, ca țară), unde se vor înregistra tranzacții mari, care vor permite o ieșire din criza și o relaxare din punct de vedere economic, un efect indus în economie demn de luat în calcul, alături de sectorul IT, care conduce în zona de adaptabilitate la noul mediu de afaceri (digitalizare, transformare business-uri, lansare/relansare).

„Marii jucători din zona de oil & gas pastrează încă prudența, dar au în plan pentru anul acesta investiții majore atât în zona de upstream (producție, tehnologii, etc.) cât și în cea de downstream, acestea nefiind însă investiții clasice. De asemenea, sectoarele tradiționale precum imobiliare, agro-business și servicii vor continua să fie active. În plus, cele în care s-a remarcat o prudență mai mare în materie de tranzacții vor fi în fruntea plutonului, un exemplu concludent fiind sectorul bunurilor de larg consum unde s-a văzut o intensificare a activității în zona de M&A, cu privire la activele care s-au confruntat cu dificultăți în 2020, preluate de companii care au fost mai puțin afectate de impactul crizei sanitare. În același timp, firmele de private equity vor continua trend-ul și vor fi cel mai probabil active în 2021, dar și în următorii ani. Specialiștii anticipează că intențiile în materie de tranzacții vor fi alimentate și de tendința tot mai mare de a utiliza consorțiile și alianțele, odată cu adoptarea unei perspective ecosistemice de către companii, precum și de cedările de active, care vor permite modificări de activitate și reinvestiții strategice”, detaliază avocatul.

Portofoliul **Popescu & Asociații** de proiecte aflate în derulare este unul generos. De exemplu, echipa de avocați este alături de cel mai important transportator feroviar în procedura de integrare a câtorva dintre societățile pe care Statul Român le deține în zona de servicii informatice și tipografice.

„Mandatul presupune o analiză a scenariilor potențiale conexe privind data fuziunii și data situațiilor financiare care urmează să fie utilizate pentru procedura, precum și elaborarea unui studiu de fezabilitate, în vederea susținerii implicațiilor și avantajelor fuziunii, precum și a proiectului de fuziune. După finalizarea tranzacției se va crea un sistem integrat de management și coordonare a activităților în scopul oferirii clienților finali servicii de calitate superioară, la costuri cât mai reduse. Mandatul este deosebit de complex având în vedere că include integrarea a peste 22.000 de angajați în cadrul unei singure entități, ceea ce presupune o abordare multidisciplinară care implică pe lângă know-how și experiența în zona de M&A și aspecte de dreptul muncii și drept corporativ”, susține **Loredana Popescu**.

2020 a fost anul în care investitorii au ramas în expectativa

Pandemia declanșata la începutul anului 2020 a influențat major comportamentul investitorilor, determinând blocarea multor tranzacții începute înainte de criza sanitara. „Practica noastră de fuziuni și achiziții a înregistrat o activitate relativ constanta pe parcursul anului 2020 având în vedere existența mai multor proiecte pe care le aveam în lucru la începutul pandemiei. Criza a facut însa imposibile întâlnirile de tip fața în fața, un element vital al fuziunilor și achizițiilor, iar pe parcursul anului 2020 am traversat o perioada în care nu s-au deschis proceduri noi de achiziție. Mai mult, prudența a fost cuvântul de ordine și cei mai mulți investitori au ramas în expectativa, de teama unor investiții care nu vor aduce rezultatele planificate, într-un climat economic global nesigur”, subliniaza **Dana Bivol**.

În ciuda instabilității din prima jumătate a anului 2020, provocata de criza sanitara și întreruperea ritmului normal de lucru, avocații au vazut o redresare treptata a activității și lucrurile au reintrat în normal în a doua jumătate a anului, cu intensificarea volumul de lucru și cu reluarea proiectelor/mandatelor puse în așteptare, ca masura de precauție, din cauza șocului puternic resimțit de economia locala și cea internaționala.

„Cu privire la profilul clienților, anul trecut portofoliul nostru a inclus investitori cu capital privat, companii locale, cât și internaționale, active în industrii precum retail, FMCG, energie si resurse naturale, domeniul farmaceutic, asigurari, telecomunicații, IT&C, imobiliare și domeniul bancar/servicii financiare. Cu siguranța, pandemia va avea un impact de lunga durata asupra unor aspecte ale modului în care se realizeaza tranzacțiile. Fie ca este vorba de analiza, negociere și integrare în M&A sau evaluare și divizari, vom fi martorii unei transformari totale, prin implementarea unor metode creative, inovatoare, care vor îmbunatași considerabil șansele de reușita ale tranzacțiilor. Noi suntem alaturi de clienții noștri și derulam alaturi de ei ample analize ce vizeaza investiții/achiziții planificate, îi sfatuim cu privire la riscurile investiționale, dar și la oportunitățile de pe piața, pentru a contribui la dezvoltarea business-urilor și maximizarea profiturilor”, mai spune **Dana Bivol**.

[Intra pe portalul de concurența pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din aceasta arie de pra](#)

Provocarile anului în curs

Anul în curs este unul al provocarilor, marea provocare fiind evoluția economiei mondiale în contextul pandemiei.

Dana Bivol a observat ca, în primul rând, investitorii urmaresc evoluția situației economice, prin prisma crizei sanitare ce a provocat schimbari fundamentale în economiile locale și globale. „Distribuirea vaccinurilor și imunizarea populației vor avea un cuvânt de spus privința revenirii la normalitate atât a activității populației, cât și a relațiilor de business și a dezghețarii tranzacțiilor, care potrivit trend-ului, înregistreaza creșteri”, susține expertul **Popescu & Asociații**.

Avocatul este de parere ca atât companiile cât și investitorii interesați de fuziuni și achiziții trebuie sa acorde o atenție deosebita cadrului fiscal și de reglementare, pentru a se asigura ca înțeleg ce obligații le revin fața de autoritațile statului atât înainte cât și în timpul și dupa încheierea tranzacției. Sistemul fiscal din România sufera schimbari frecvente și participanții la o tranzacție trebuie sa fie permanent la curent cu ultimele evoluții în domeniu.

„Mai mult, companiile trebuie sa țina cont și de alți factori negativi precum incertitudinea prognozarilor de

venituri, dispute asupra evaluărilor precum și condițiile de piață în general negative. Din acest motiv este esențial pentru cei ce se lansează în tranzacții M&A să apeleze la acei consultanți care înțeleg condițiile locale, care au experiența și sunt recunoscuți în domeniu. Popescu & Asociații dispune în acest moment de resurse suficiente pentru a gestiona tranzacții complexe de M&A, în baza implicării avocaților săi în deal-uri pentru companii locale și internaționale cunoscute, care pot avea un impact semnificativ asupra redefinirii peisajului economic local sau regional. În plus, experiența dovedește că avem capacitatea de a lucra alături de echipe de avocați internaționali în mandate transfrontaliere, în care lucrează echipe multidisciplinare în jurisdicții numeroase, pentru a pune la dispoziția clienților săi servicii premium în aproape toate ariile dreptului”, susține *Partenerul Popescu & Asociații*.

Clienții își aleg consultanții în funcție de reputația acestora

Atunci când decid să-și aleaga consultanții, clienții țin cont, în primul rând, de reputația avocaților și a societății de avocatură, a membrilor echipei, care prin capitalul de imagine contribuie la creșterea încrederii companiilor în capacitatea de a gestiona proiecte de amploare.

Pe de altă parte, activitatea și portofoliul de clienți, experiența în proiecte similare sunt și ele elemente care fac diferența de fiecare dată.

Echipele de fuziuni și achiziții din cadrul **Popescu & Asociații** include mai mulți avocați colaboratori, deopotrivă seniori și juniori, coordonați, în funcție de aria de specializare, de **Loredana Popescu** și **Anca Simeria**, *Attorney-at-law*.

„Ca regula, noi ca societate de avocați, lucrăm în toate ariile de practică în echipe ce integrează cel puțin un partener coordonator cu implicare directă și management zilnic al proiectului, echipa fiind formată din 3-4 avocați, în funcție de amploarea și complexitatea mandatului. În calitate de consultanți juridici, venim în întâmpinarea clienților noștri cu soluții care răspund nevoilor și provocărilor actualului context, ca abordare a proiectelor mizând întotdeauna pe multidisciplinaritate, a ariilor implicate/conexe și a avocaților specializați în aceste arii. De exemplu, în mandatul ce privește integrarea câtorva dintre societățile pe care Statul Român le deține în zona de servicii informatice și tipografice de către cel mai important transportator feroviar, sunt implicați 4 avocați colaboratori și un partener, specializați în drept corporativ și comercial, fuziuni și achiziții și dreptul muncii. De asemenea, în mandatul în care asistăm unul dintre cei mai mari retaileri din România în cadrul extinderii rețelei sale de magazine, lucrează împreună trei avocați colaboratori și un avocat coordonator, cu experiența în fuziuni și achiziții, drept imobiliar, concurența și drept bancar-financiar.”, arată **Loredana Popescu**.

Referindu-se la politica de onorarii, *Partenerul Popescu & Asociații* precizează că presiunea pe onorarii este o problemă veche a pieței avocaturii din România, iar în situații de criză devine și mai stringentă. „Cu siguranța că anul trecut piața a remarcat o contracție și din acest punct de vedere, clienții fiind mult mai orientați către estimări sau cap-uri pentru mandatele aflate în derulare, însă acest lucru nu este unul neobișnuit. Noi am păstrat onorariile neschimbate, cu o plajă relativ largă, direct proporțională cu nivelul de experiență al avocaților implicați, complexitatea mandatului, alături de efortul efectiv necesar în finalizarea acestuia. Ca întotdeauna, în acest an vom păstra aproape clienții, vom pune accent pe calitatea muncii și pe obiectivele de natură juridică și de business ale acestora. Firește că flexibilitatea și comunicarea continuă trebuie să aibă un loc bine stabilit în relația cu clienții, iar avocații trebuie să se adapteze continuu la cerințele și nevoile acestora, în situația dată, cu atât mai mult, având în vedere că această perioadă a fost una dificilă la nivel global, nu numai local, afectând companii din aproape toate sectoarele de activitate.”, detaliază avocatul.

De asemenea, pe parcursul anului trecut, firma din România a cautat/a subcontractat societăți de avocatură internaționale și europene pentru a colabora în diverse mandate atât de fuziuni și achiziții, cât și de dreptul muncii,

restructurari, PPP și achiziții publice sau dreptul transporturilor.

„Cu titlu de exemplu, menționez unul dintre cele mai complexe mandate în care am fost implicați, multidisciplinar, în zona de restructurare, corporate/M&A precum și în aria dreptului muncii în legătura cu restructurarea agențiilor celui mai important jucător local în segmentul transporturilor aeriene, în 11 jurisdicții europene. Deși colaborarea cu case de avocatură de renume din întreaga Europă a reprezentat un lucru uzual pentru noi, integrarea a peste 11 jurisdicții într-un limbaj comun și simplificat pentru factorii de decizie ai clientului a fost destul de solicitantă mai ales în contextul deziideratului de restructurare al companiei. Numai în acest mandat am lucrat alături de *DORDA Rechtsanwälte GmbH* (Austria), *Bonelli Erede* (Italia), *Loyens & Loeff N.V.* (Olanda), *Wille Donker Advocaten* (Olanda), *Moussas & Partners* (Grecia), *RPC - Reynolds Porter Chamberlain LLP* (UK), *Meitar | Law Office* (Israel) și *Szecskey Attorneys at Law* (Ungaria). Pe parcursul acestui an vom continua să fim alături de clienții noștri și să îi asistăm în toate sectoarele dreptului, mobilizând echipe multidisciplinare pentru a le oferi soluții viabile, adaptate nevoilor juridice, dar și de business”, a conchis **Dana Bivol**.

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocupările și proiectele doamnelor avocate din cele mai importante firme de pe piața locală](#)