

Un an de M&A cu provocari tehnice și tactice reale, în care strategia, anticiparea și controlul fin al cerințelor de conformare aparute recent au făcut diferența pentru Popescu & Asociații | Anca Simeria (Partener): “Practica noastră a ramas constanta, profilul mandatelor noastre fiind, în general, mai puțin influențat de piața. Pare o afirmație banala ca am asistat clienți în ‘mandate complexe’, dar situația este indubitabil aceasta”



În 2025, piața locală de M&A a accelerat peste așteptari, România marcând creștere de volum față de 2024 în timp ce Europa a încetinit, diferența venind din tranzacții mai bine țintite și mai curajoase. Predomina activitățile strategice, care vede clar și valuri de consolidări și reorganizări intra-grup – fuziuni și transferuri de participații care închid cicluri mai vechi de expansiune. Activitatea s-a concentrat în imobiliare & construcții, sanatare & farmaceutice și energie, cu un avans notabil în TMT, așa cum era anticipat.

Popescu & Asociații a ramas constant implicata în mandate cu complexitate peste medie, lucrând frecvent cu emitenți listați pe piața reglementata sau AeRO și cu companii cu acționariat numeros, moștenit din privatizări MEBO. Portofoliul cuprinde atât intrări în acționariat și consolidări de poziții, cât și achiziții realizate clasic sau OTC, acolo unde discreția și calendarul cântăresc mai mult decât vizibilitatea. O specialitate a echipei este obținerea controlului în contexte corporative potrivnice, inclusiv în societăți cu tensiuni istorice între acționari, unde chiar obținerea majorităților pentru aprobări devine un proiect în sine. În aceste dosare, succesul depinde de o cunoaștere fina a mecanismelor societare și a jurisprudenței, de la evaluarea riscului până la scrierea clauzelor care rezista testului în instanța. Noul val de reglementări – ESG, AI și suprareglementarea sectorială – ridică ștacheta de conformare și schimba lista de verificări în tranzacții. Regimul FDI, aplicat larg în România (inclusiv la investiții domestice), nu a blocat deciziile de afaceri, dar a cerut clarificări suplimentare, mai ales în sectoarele acoperite de hotărârea CSAT. În tranzacțiile transfrontaliere implementate local, testul FDI se face pe dreptul român, ceea ce poate genera diferențe față de alte jurisdicții și impune o planificare atenta a pașilor de proiect și a calendarului.

„În pofida unor previziuni care nu pareau optimiste, dat fiind contextul politico-economic, în 2025 a fost înregistrată o creștere a volumului de tranzacții, prin comparație cu anul precedent”, spune [Anca Simeria](#), Partener și coordonatoarea practicii de M&A la Popescu & Asociații. „Situația din România este cu atât mai remarcabilă cu cât, la nivel european, nivelul tranzacțiilor a cunoscut un regres față de 2024.” Declarațiile se confirmă în datele publice: România a avut un H1 2025 mai puternic decât anul trecut (valoare estimată a pieței 4,1 mld. USD, +45% an/an), în timp ce Europa a pornit anul cu volum mai mic de tranzacții, chiar dacă valorile au oscilat pe segmente și țări. Aceasta dinamica accentuează o particularitate a pieței locale în 2025: reziliența pe volum, multe proiecte strategice și mai multe dosare cu grad înalt de sofisticare.

Citește și

→ [Women Lawyers | De vorba cu Anca Simeria \(Partener Popescu & Asociații\), avocat care s-a format și a profesat în cadrul unora dintre cele mai mari societăți de avocatura din România: ”Din perspectiva](#)

mea, Popescu & Asociații este probabil singura societate de avocatură din România în care există un echilibru perfect între serviciile de consultanță, litigii și dreptul penal al afacerilor, ceea ce înseamnă posibilitatea concretă de a acorda clienților servicii avocațiale integrate și de a avea o viziune cuprinzătoare asupra implicațiilor unui mandat”

Achizițiile strategice au fost predominante, dar reorganizările au crescut accelerat

„Deși achizițiile strategice au fost predominante, au fost înregistrate și numeroase tranzacții de consolidare și reorganizări la nivelul grupurilor de societăți, prin fuziuni și transferuri de participații, unele dintre acestea reprezentând etapa finală a unor procese macro de expansiune la nivelul entităților”, precizează **Anca Simeria**. Imaginea de ansamblu corespunde cu tabloul din rapoartele regionale: în CEE, investitorii au capitalizat pe ferestre de oportunitate și au împins înainte proiecte de consolidare, cu România pe podium după Polonia la număr de tranzacții.

Pe sectoare, „cele mai multe tranzacții au fost în domeniile imobiliare & construcții, sănătate & farmacie și, respectiv, energie, un avânt semnificativ – preconizat, de altfel – cunoscând și domeniul tehnologie, media & telecomunicații.” Datele Big4 pe H1 2025 indică exact acest mix: Real Estate, Hospitality & Construction conduce la volum, urmate de Advanced Manufacturing & Mobility, Health & Life Sciences, iar Energy & Utilities și TMT se află la egalitate pe treapta următoare; în 2024, real estate/construcții a fost, de asemenea, cel mai activ sector, cu un salt vizibil în energie pe zona de regenerabile.

Un profil de mandate „mai puțin influențat de piață”

„Practica M&A în cadrul Popescu & Asociații a rămas constantă, profilul mandatelor noastre fiind, în general, mai puțin influențat de piață. Pare o afirmație banală ca am asistat clienți în ‘mandate complexe’, dar situația este indubitabilă aceasta”, punctează interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**. Complexitatea e, de fapt, construită în chiar „arhitectura” companiilor asistate: „Majoritatea societăților cărora le-am acordat asistența juridică în astfel de mandate au presupus, per se, un nivel ridicat de complexitate - chiar și fără a lua în calcul complexitatea inerentă a acestei arii de practică. Astfel, multe dintre acestea sunt entități listate pe piața reglementată sau AeRO sau au un număr ridicat de acționari, ca urmare a implicării, în trecut, în procese de privatizări, inclusiv prin metoda MEBO.”

Pentru cititorii mai puțin avizați, AeRO este sistemul alternativ de tranzacționare al Bursei de Valori București, gândit pentru listarea și finanțarea IMM-urilor și start-up-urilor—o pepinieră pentru emitenți aflați în expansiune, cu reguli de listare și informare adaptate profilului lor. Iar MEBO (management & employee buyout), metoda folosită masiv în anii '90, a generat pe cale istorică un acționariat foarte dispersat în nenumărate companii românești—în unele cazuri, milioane de acționari reziduali.

„Dintre mandate, putem aminti preluări și, respectiv, achiziții de pachete de acțiuni, fie pentru intrarea în anumite societăți, ca parte din strategia de afaceri a clienților, fie pentru consolidarea poziției acestora în cadrul unor emitenți, prin intermediul unor tranzacții clasice sau pe piața OTC.” Întrucât tranzacțiile OTC (over-the-counter) se negociază direct, în afara unei piețe organizate, ele pot deveni instrumentul potrivit când discreția și calendarul „bat” vizibilitatea și lichiditatea.

Citește și

[→ Lexology Capital Markets Rankings 2025 | Cine sunt avocații români care se remarcă în practica de piețe de capital: Anca Simeria \(partener, Popescu & Asociații\) este considerată „Thought Leaders”. Zsuzsa Csiki \(partener, Kinstellar\), evidențiată pe segmentul de ”Structured Finance”, iar Loredana Chițu \(partener Dentons, în secțiunea ”Debt & Equity”. Un semnal ca piața locală poate seta standarde și concura cu jurisdicții consacrate](#)

Când ”condiția suspensiva banală” devine un proiect-cheie

„Popescu & Asociații și-a creat un renume din a asista clienți în situații atipice, care impun creionarea unor strategii și tactici pentru dobândirea controlului de către clienți, într-un context corporativ sau structural nefavorabil”, explică **Anca Simeria**. „Cu titlu de exemplu, am asistat clienți în societăți în care exista conflicte istorice/tradiționale între acționari, dificultatea mandatelor începând, ab initio, de la obținerea majorității necesare adoptării hotărârii corporative de aprobare a operațiunii. Astfel, ceea ce ar reprezenta o simplă formalitate sau o condiție suspensiva banală în cazul altor tranzacții, în multe dintre mandatele noastre, este, în sine, o reușită.”

Această realitate de teren nu e rară în România: companiile cu istoric MEBO și acționariat pulverizat cer o muncă minuțioasă de cartografiere a drepturilor și de „alinare” a voturilor, de la convocări și forme de cvorum până la soluții contractuale care reduc riscul de contestare post-closing. În multe cazuri, strategia legală nu se termină odată cu semnarea documentației, ci continuă în planul guvernantei, unde pactele între acționari, mecanisme de depășire a situațiilor de blocaj și arhitectura consiliilor devin decisive pentru realizarea efectivă a „controlului” dincolo de litera contractului.

„În plus, întreaga construcție juridică este mult mai complicată în absența acordului unanim al asociaților/acționarilor, cu atât mai mult atunci când riscul de litigiu este iminent”, punctează **Anca Simeria**. „Astfel de cazuri impun o cunoaștere în profunzime a mecanismelor și instituțiilor juridice, inclusiv la nivelul interpretării date de instanțele de judecată, pentru a putea realiza o analiză de risc, a identifica scenariul preferabil și, mai ales, a preveni riscul invalidării de către instanța a structurii/clauzelor propuse.” În limbaj practic: un due diligence juridic „extins” către jurisprudența, un contract cu clauze testate la gândul unei acțiuni în anulare și un traseu procedural calibrat pentru a neutraliza din start capcanele de drept societății.

„Dacă, în tranzacțiile uzuale/tipice, dificultatea principală constă în pregătirea și negocierea unui set amplu de documente într-un termen scurt, multe dintre mandatele în care sunt implicați avocații Popescu & Asociații impun, pe lângă o foarte bună cunoaștere a pieței și a realităților economice, o gândire strategică și abilități de anticipare a acțiunilor viitoare ale celeilalte părți.” E un profil de execuție în care cunoașterea tehnică se dublează cu „șahul” tactic: inventarierea și profilarea părților implicate, pregătirea pașilor corporativi în paralel cu negocierile comerciale și scenarii alternative pentru cazurile de opoziție din adunarea generală.

ESG, AI, DSA: cum s-a „rescris” cuprinsul checklist-ului de M&A

„Reglementările relativ recente din domenii precum ESG sau AI - ca noutate legislativă sau detaliere a unor concepte tratate, anterior, în mod superficial - impun, alături de suprareglementarea anumitor domenii, o mobilizare mult mai mare din partea avocaților în cunoașterea legislației și, implicit, abordarea proiectelor M&A”, sintetizează coordonatoarea practicii.

Pe scurt, trei piloni redesenează analiza de conformare în tranzacții.

Taxonomia și ansamblul ESG - Regulamentul (UE) 2020/852 („Taxonomia”) obliga investitorii și companiile să documenteze, cu criterii tehnice, încadrarea „verde” a activităților, ceea ce împinge due diligence-ul în teritorii tehnice (regula de a nu produce prejudicii semnificative, criteriile tehnice de evaluare și garanțiile sociale minime). Pentru active „marginale” la tranziția verde, discuția de preț și garanții a devenit mult mai granulară.

Digital Services Act (DSA). De la 17 februarie 2024, DSA se aplică tuturor platformelor online cu utilizatori în UE (VLOPs/VLOSEs având calendar accelerat încă din 2023), iar aceasta conformare intră în chestionarele de M&A pentru jucătorii TMT și e-commerce: moderație, transparență, fluxuri de raportare, riscuri sistemice.

AI Act. Intrat în vigoare la 1 august 2024, cu aplicare etapizată până în 2026–2027, documentul creează obligații diferențiate pe categorii de risc, iar în analiza de due diligence trebuie diferențiate sistemele care folosesc componente de AI de cele construite în jurul AI în portofoliul țintei. În anumite industrii (health-tech, mobilitate, fintech), obligațiile „by design” pot deveni condiții prealabile la closing.

Nu e doar conformare; e și valoare. În 2025, „deal-ul de succes” nu se judecă exclusiv la semnare, ci la felul în care post-closing integrarea curge fără fricțiuni de reglementare—de la raportările ESG la noile responsabilități DSA și fluxurile de risk management pentru AI.

FDI: „strain” devine un termen aproape superfluu în România

„În ceea ce privește regimul investițiilor straine directe și obligațiile aferente impuse investitorilor, acesta nu a reprezentat un impediment în tranzacții, decizia de afaceri nefiind influențată de îndeplinirea unei astfel de etape suplimentare”, subliniază **Anca Simeria**. „Totuși, aplicarea extinsă a legislației în acest domeniu, în cazul României, spre deosebire de reglementările altor state UE, a ridicat semne de întrebare din partea unor clienți din alte jurisdicții (de altfel, pertinente) și efort de convingere din partea noastră. În trecut, remarcam ca termenul ‘strain’ este superfluu, să nu spunem chiar contradictoriu, câtă vreme se aplică și investițiilor domestice.”

Reamintim că România a trecut în 2022–2023 printr-o reformă profundă a regimului FDI (OUG 46/2022; Legea 164/2023; norme secundare), cu înființarea CEISD și cu extinderea screening-ului și la investiții realizate de investitori UE (inclusiv români) peste pragul de 2 milioane EUR, dacă sunt în „sectoarele sensibile” din decizia CSAT nr. 73/2012.

Lista CSAT—largă prin design, de la securitate energetică și infrastructura critică la IT&C, financiar-bancar, agricultură și mediu—este intenționat „cuprinzătoare”, ceea ce creează, în practică, zone gri în încadrare. Cazurile din energie au arătat și importanța geopolitică a analizei: în ianuarie 2025, vânzarea unui furnizor local de energie a intrat sub lupa autorităților pentru posibile riscuri de securitate, cu trimitere expresă la CEISD.

„Mai mult, lista sectoarelor vizate de Hotărârea CSAT la care face trimitere legislația din domeniul FDI este amplă, iar interpretarea în practică a acesteia este și mai extinsă”, completează Simeria. „Fără a intra în detalii, într-o fuziune înregistrată într-un alt stat membru, dar pe care am implementat-o în România, data fiind modificarea indirectă a structurii acționariatului, au existat diferențe notabile, câtă vreme, în statul în care fuziunea era realizată, domeniul de activitate nu era sub incidența FDI, însă, în România, acesta putea fi încadrat într-unul dintre sectoarele vizate de Hotărârea CSAT.” Concluzia practică? În tranzacțiile transfrontaliere în care România e „punctul de implementare”, testul FDI se face pe dreptul român, indiferent de tratamentul similar în statul de origine.

Citește și

→ NNDKP, firma considerata de ghidurile internaționale drept „unul dintre numele grele de pe piața” pe segmentul fuziunilor și achizițiilor locale, explica motivele pentru care investitorii strategici domina scena, cum se rescrie definiția succesului într-un deal, ce sectoare devin surprizele anului și de ce formarea noilor avocați este tot mai dificilă în fața complexității tranzacțiilor | De vorba cu partenerii Gabriela Cacerea și Adriana Gaspar despre arhitectura pieței de M&A și provocările perioadei

→ Într-un an dominat de pragmatism, Mitel & Asociații menține ritmul în M&A: echipa compactă, coordonare directă a partenerilor, continuitate și seriozitate în dosarele complexe, proiecte din industrii cu cerere solidă și un mod de lucru centrat pe integrare, calendar și echilibru între părți | Avocații spun ca procedurile pentru investiții straine impun rabdare, dar nu schimbă cursul, într-o piață care rămâne activă, dar mai atentă la detalii

→ bpv Grigorescu Ștefanica: tranzacțiile strategice și consolidările sectoriale definesc piața de fuziuni și achiziții | 2025 aduce structuri inovatoare, distressed M&A și o redefinire a noțiunii de succes, într-o piață în care avocații devin arhitecții echilibrului între reglementări stricte și interesele investitorilor. Catalin Grigorescu (managing partner): „Succesul în tranzacții nu se mai masoară doar în valoare, ci în capacitatea de a le finaliza într-un mediu juridic tot mai complex”

România 2025: de ce „bate” Europa la ritmul tranzacțiilor

Pe lângă sectorizare și apetitul strategic, un factor de fond explica decalajul față de Europa: companiile locale și regionale folosesc M&A-ul pentru scalare și consolidare pe fondul unei scaderi ușoare a dobânzilor, în timp ce o parte din piețele vestice au ramas prudente pe volum, deși au revenit megadeal-urile. În România, în H1 2025, investitorii strategici au dominat încă o dată numărul de tranzacții, însa private equity a crescut ponderea și valoarea, semn ca finanțarea s-a reasezat, iar calendarul de exituri începe sa se deblocheze.

În banking, mișcări structurale de anvergura au ținut afișul, cu impact de consolidare și în 2025, conturând un mediu favorabil pentru upstream și servicii conexe.

Chiar dacă interlocutoarea noastră nu folosește explicit formula, din raspunsuri razbate o redefinire a „tranzacției de succes”: post-closing fara sincope, integrare operațională rapidă și aliniere de conformare care nu erodează valoarea. Aceasta viziune e împărtășită de rapoarte globale: după un 2024 cu valori istorice scăzute raportat la PIB global, 2025 mizează pe tranzacții care creează valoare tangibilă, nu doar „anunțuri”—iar filtrul privind calitatea veniturilor este dublat de unul la fel de strict privind conformarea.

În acest context, practica de M&A a Popescu & Asociații rămâne „ancorată în proiecte cu complexitate peste medie”, cum sintetizează **Anca Simeria**. „Multe dintre mandatele în care sunt implicați avocații Popescu & Asociații impun o gândire strategică și abilități de anticipare a acțiunilor viitoare ale celeilalte părți.” Rezultatul este un tip de asistență în care dreptul societar, regulile pieței de capital și „noile” conformări ESG/DSA/AI sunt puse sa lucreze împreună pentru obiectivul real al clientului: control efectiv, calendar respectat, valoare pastrată.

Anca SIMERIA - experiența remarcabilă, evidențiată de Legal 500

Anca SIMERIA este un avocat cu o experiență remarcabilă de aproape 15 ani în domeniul fuziunilor și achizițiilor, dreptului comercial, societar și al muncii. De-a lungul carierei, a demonstrat un nivel înalt de

expertiza, oferind consultanța strategică unor companii multinaționale de top și jucători-cheie din industrii diverse, precum IT&C, imobiliare, energie și resurse naturale, servicii medicale și farmaceutice.

În calitate de Partener al Popescu & Asociații, ea coordonează practicile de Drept Corporativ și Comercial, Fuziuni și Achiziții, precum și Piețe de Capital. De asemenea, are un rol esențial în dezvoltarea ariei de Dreptul Muncii, Compensatii și Beneficii, sprijinind organizațiile în gestionarea unor aspecte esențiale din viața lor corporativă. Experiența vastă în coordonarea unor echipe de avocați și în gestionarea de dosare complexe o face un lider în domeniul sau de activitate, având capacitatea de a oferi soluții eficiente și personalizate pentru fiecare client.

Ea a fost implicată în numeroase tranzacții financiare și corporative complexe, inclusiv fuziuni și divizări, transferuri de afaceri și active, precum și în gestionarea unor procese de restructurare și reorganizare a companiilor. De-a lungul carierei sale, a demonstrat o abilitate remarcabilă în a oferi asistența juridică completă pe tot parcursul tranzacțiilor, de la due diligence și negocierea documentației contractuale, până la operațiunile post-închidere, asigurându-se ca fiecare etapă a procesului se desfășoară într-un mod eficient și conform reglementărilor legale. Abordarea sa strategică și orientată spre soluții a fost întotdeauna apreciată de către clienți, contribuind la succesul acestora pe piața din România.

În plus, expertiza **Ancai Simeria** acopera și aspecte de reglementare și autorizare, facilitând procesele necesare pentru dezvoltarea și extinderea afacerilor clienților Popescu & Asociații.

”Practica comercială, corporativă și de fuziuni și achiziții a Popescu & Asociații se remarcă prin abordarea strategică și centrata pe client. Echipa combină cunoștințele juridice aprofundate cu o înțelegere profundă a realităților comerciale cu care se confruntă întreprinderile. Clienții beneficiază de o echipă care excelează în structurarea tranzacțiilor, efectuarea de due diligence, redactarea acordurilor și asigurarea conformității”, notează Legal 500 în cea mai recentă cercetare.

Printre mandatele echipei în această arie, este menționată și consilierea A&S INTERNATIONAL 2000 cu privire la exit în favoarea unui fond de investiții chinez, pregătirea și revizuirea documentelor tranzacției și asistarea în negocierea documentației referitoare la tranzacția cu acțiuni.

Ghidul juridic internațional notează și opiniile clienților asistați în această arie de practică: *”Anca Simeria este foarte competentă, asigurându-se ca fiecare aspect este luat în considerare cu atenție, de la structurare până la execuție”,* a spus unul dintre clienții intervievați de Legal 500, în timp ce altul a menționat că echipa este formată din avocați *”foarte profesioniști și incredibil de bine pregătiți. Lucrează îndeaproape cu clienții și au întotdeauna idei pentru a atinge obiectivul”*.