

COMPANII

Popovici Nițu & Asociații: Ne-am majorat anul trecut veniturile cu 10%, dar cu resurse și costuri suplimentare

Avocatul Florian Nițu: „Suntem într-un plin proces de fragmentare în această linie a doua, a firmelor de la 10 la 40 de avocați“.

Florian Nițu, managing partner al casei de avocatură Popovici Nițu & Asociații, unul dintre cei mai mari jucători din piața de profil, consideră că mediul economic local este „sulfuros și coroziv“, iar criza economică globală ar putea fi dublată de una autohtonă.

„Ceea ce încă previne dezastrul este aparenta determinare a marilor investitori străini industriali de a păstra pozițiile românești, însă echilibrul în care ne aflăm în această privință este tot mai fragil“, afirmă avocatul.

Firma condusă de Florian Nițu și Ernest Popovici are printre clienți o serie dintre marii investitori străini din industria locală, precum Automobile Dacia, Mittal, Ameropa sau Cargill, dar avocații au sesizat în ultima perioadă tot mai multe proceduri de lichidare, retrageri de capitaluri și investiții blocate din rațiuni care țin în primul rând de particularitățile economiei locale.

De regulă optimist, Nițu consideră acum că amenințarea unei crize locale este serioasă, alimentată de incertitudini în reglementare și de mesajul politic ambiguu pentru economie.

Mediul a devenit astfel coroziv și sulfuros, iar de o astfel de piață investitorii externi puternici, cu planuri pe termen lung, se feresc și decid amânarea unor potențiale investiții pe termen nelimitat.

„Într-un astfel de climat intervin revizuirea angajamentelor, rezistența la executarea obligațiilor, antagonizarea relațiilor de afaceri în general, proiectele noi cresc greu, deținătorul de capital străin este tot mai prudent să intre în piață, iar acolo unde pare că intră este vorba de multe ori tot de capital autohton, deghizat la repatriere“, afirmă Nițu, referindu-se la tranzacțiile derulate în ultimii ani și în care proveniența exactă a capitalului este pierdută într-o lungă listă de firme interpușe.

În ciuda acestei situații, Popovici Nițu & Asociații a înregistrat anul trecut venituri brute în creștere cu peste 10%, comparativ cu un nivel de 12,8 mil. euro în 2011, datorită unui portofoliu stabil de clienți, dar totodată „cu și mai multă muncă“. Practicile care au generat cele mai mari venituri sunt cele de asistență în materie de fuziuni și achiziții, imobiliare sau proiecte de investiții în domeniul energetic, dar și litigiile, arbitrajele și achizițiile publice au avut o contribuție importantă în încasări.

În materie de fuziuni și achiziții, casa de avocatură a fost implicată în tranzacții din domenii diverse, de la IT și comunicații la imobiliare, servicii profesionale, distribuție și farma pentru clienți ca Auchan, Cargill, Fresenius, Ameropa sau Oresa Ventures. Firma numără în prezent o echipă de 80 de avocați coordonați de o echipă de 10 parteneri.

„Am reușit, așadar, o creștere în venituri brute de peste 10% raportat la anul 2011, însă cu resurse și costuri suplimentare. Am consolidat echipele în 2012, am făcut și angajări laterale cam în toate grupurile de practică, cât și recrutări de freshers (proaspăt absolvenți - n. red.).“

Cu alte cuvinte, nici pentru avocații de business actualele vremuri nu sunt tocmai favorabile, deși piața de profil nu este la fel de afectată ca economia per ansamblu.

„Regula fundamentală este că piața serviciilor urmează tempoul economiei reale, cu o serie de precizări. Întâi, există un ecart temporal între dinamica economiei (primară) și dinamica serviciilor (secundară). În al doilea rând, serviciile avocațiale au, cel puțin în parte, o natură anticiclică, în sensul că de intervenția unui anumit tip de avocat este nevoie în orice condiții“, explică Nițu.

În aceste condiții, avocatul consideră că modelul de firmă cu cele mai mari șanse de adaptare la situația economică actuală este cel „fully fledged“, care poate acoperi toate ariile de practică, în detrimentul firmelor nișate, care pot fi destabilizate mai ușor de fluctuațiile unei anumite piețe.

„În termeni generali, pentru că tipul de serviciu de nevoie se schimbă, cel mai afectate sunt firmele specializate în industrii predilect lovite de mersul economiei, dar și firmele medii sau chiar mai mari nediversificate suficient.“

Aceste probleme din sânul caselor de avocatură medii și mari determină crearea unor noi firme și regroupări în linia cabinetelor medii, jucători care speră ca într-un interval de cinci ani să profite de situație și să acceadă în rândul caselor de avocatură din prima linie.

„Suntem într-un plin proces de fragmentare în această linie a doua, a firmelor de la 10 la 40 de avocați. Iar acesta va rămâne un fenomen constant, motivat fie de recesiune prin reprofilări, fie de creștere economică prin noi inițiative pe cont propriu“, a conchis Florian Nițu.



Florian Nițu

Managing partner al
Popovici Nițu & Asociații

„În termeni generali, pentru că tipul de serviciu de nevoie se schimbă, cel mai afectate sunt firmele specializate în industrii predilect lovite de mersul economiei, dar și firmele medii sau chiar mai mari nediversificate suficient.“