

## Avocații de la Popovici Nițu: Litigiile și arbitrajele compensează lipsa de capital nou, dar nu pot aduce creșteri la nivel de piață

Autor: Andrei Cîrchelan



Avocatul Florian Nițu, care conduce împreună cu Ernest Popovici firma Popovici Nițu & Asociații, unul dintre cei mai mari jucători din avocatura de business, este de părere că firmele care au dat dovadă de flexibilitate au putut să înregistreze o creștere chiar și în această perioadă de contractare a pieței, dar e necesară o nuanțare a ideii că „avocații supraviețuiesc oricum“.

Piața avocaturii de business, unde firmele mari și medii cumulează încasări de aproximativ 150 mil. euro anual, s-a confruntat în cel mai bun caz cu o stagnare anul trecut, potrivit avocatului, care nu exclude varianta unei ușoare scăderi la nivel general. Cele mai mari zece firme, care încasează mai mult de jumătate din cele 150 mil. euro, au reușit să își mențină nivelul încasărilor sau chiar să crească, dat fiind că au reușit să se adapteze schimbărilor „din teren“.

„E nevoie de adaptabilitate mai mult decât de orice altceva. Avocatura e anticiclică. Dacă scade finanțarea, cresc conflictele, dacă scad litigiile, cresc tranzacțiile. Ca atare, indiferent de mediu, avocații supraviețuiesc oricum, dar nu aceiași. Îți trebuie adaptabilitate pentru a putea răspunde la timp acestor schimbări care apar“, a declarat Florian Nițu pentru ZF.

În ultimii cinci ani, firmele din piața avocaturii au simțit cu o oarecare întârziere șocurile sistemice din economia locală. Principalele dificultăți cu care s-au confruntat avocații au venit de la încheierea boom-ului imobiliar înregistrat până în 2008, după care a venit înălțarea și decăderea proiectelor de energie regenerabilă, mai ales pe partea de proiecte eoliene. Investitorii au devenit reticenți, nu au intrat bani noi în piață, iar conflictele materializate în litigii au luat locul proiectelor de investiții.

Potrivit avocatului, contrar sentimentului general, în zona de proiecte imobiliare se obțin mai mulți bani cu mai puține tranzacții. În trecut, în anii 2007-2008, lichiditatea era mai mare, iar riscul era mai mic, ceea ce însemna că e nevoie de mai puțină expertiză din partea avocaților pe tranzacțiile respective. Acum, lichiditatea e foarte redusă și riscurile sunt mai mari, deci munca avocaților e mai solicitată și costurile sunt mai mari.

„Litigiile și dosarele de arbitraj au compensat și vor compensa pentru avocați numărul redus al proiectelor în zona de fuziuni și achiziții, precum și lipsa de capital nou în piață, însă ele în sine nu pot aduce o creștere la nivel de piață”, a spus avocatul, adăugând că „în viitorul apropiat e previzibil că vor fi foarte multe claim-uri de arbitraj internațional din partea investitorilor”.

Afirmația lui Nițu este făcută pe un fundal în care România a înregistrat spre sfârșitul anului trecut prima înfrângere într-un dosar de arbitraj la ICSID, tribunalul economic afiliat Băncii Mondiale. Frații Micula, proprietarii grupului European Drinks, au obligat statul la despăgubiri de 376 mil. lei și, în același timp, au demontat mitul „statului invincibil la Washington”, ceea ce a trimis în piață un semnal că „se poate”.

În plus, România se află în prezent sub influența a trei „zone” juridice: legislația locală, tratatele semnate înainte de aderarea la Uniunea Europeană și deciziile Uniunii Europene; un climat în care conflictele comerciale între actorii economici și stat par inevitabile și sunt marcate de o complexitate sporită, care face rezultatul proceselor mai puțin previzibil.

În acest context de transformare, „firmele mari au crescut și în criză. Tendința pieței însă a lovit semnificativ firmele cu un număr redus de clienți, care nu au reușit să se adapteze”, spune Nițu.

În firmă, „am avut rezultate similare cu cele din anul anterior. Între timp, piața a continuat să se contracte, o tendință care a început în 2009”. În 2011, Popovici Nițu & Asociații a avut venituri de 12,8 mil. euro, după care în 2012 a venit o creștere de 10%, potrivit unor informații anterioare deținute de ZF.

Motoarele evoluției au fost o optimizare a costurilor și retenția clienților. Cuvântul de bază în aceste demersuri a fost „externalizare”.

„În prezent, dacă vrei să păstrezi un loc printre firmele mari de avocatură trebuie să te extinzi masiv, creând mai multe businessuri din segmentele activității firmei, pe care să le deții, cu riscul marginii de profit. Cifrele din bilanț vor fi mai mari, dar și cheltuielile vor fi mai mari. A doua variantă este să externalizezi tot ce poate fi externalizat”, a explicat Nițu.

Presiunea pe onorarii, punctul în care concurența este simțită cel mai acut de firmele de avocatură, a determinat unele schimbări și în politica de tarifare a Popovici Nițu & Asociații.

„Sunt momente în care lichiditatea e în scădere puternică, ceea ce ne determină uneori să acceptăm reduceri temporare în încasările de la clienți, cu compensare ulterioară, dar aceste reduceri nu sunt permanente”, a spus Nițu, adăugând că „în piața avocaturii mediul s-a industrializat și a devenit foarte competitiv. E un mediu mult mai sofisticat comparativ cu perioada de început a avocaturii de business, iar accesul la client este mult mai bine reglementat.”

Florian Nițu a fost implicat în unele dintre cele mai mari proiecte de privatizare din România și a participat la scrierea mai multor legi importante pentru mediul economic actual, inclusiv principiile după care funcționează bursa de la București. Firma pe care o conduce alături de Ernest Popovici, avocat care face parte din grupul care a creat avocatura de business în România începând cu anii '90, are în prezent 70 de avocați, inclusiv 10 parteneri care dețin o cotă din profit.

## Proiecte recente ale firmei Popovici Nițu & Asociații, potrivit informațiilor din piață

- Asistență acordată SIVECO International cu privire la achiziția pachetelor de acțiuni deținute de PEF și Intel în SIVECO România;
- Asistență acordată Cargill cu privire la vânzarea operațiunilor de pe piața uleiurilor vegetale din România către Expur;
- Asistență acordată SHV cu privire la vânzarea Crimbo Gas;
- Asistență acordată proprietarilor EBS cu privire la vânzarea pachetului de acțiuni către NTT Data;
- Asistență acordată Mayer Brown și Bredin Prat pe aspecte de drept românesc în arbitrajul ICSID Awdi împotriva României;
- Asistență acordată companiilor Farmexim, SIVECO, Hidroconstrucția și Ameropa la accesarea unor finanțări de aproximativ 200 de milioane de euro.

Sursă: ZF

Articol publicat în ediția tipărită a Ziarului  
Financiar din data de 20.02.2014