

Cum vede un Leading Lawyer evoluția pieței de fuziuni și achiziții în 2018. Bogdan C. Stoica, Partener PNSA: Anul trecut a marcat demararea unor procese importante de exit care se vor materializa în 2018. Cele mai multe și mai mari tranzacții ar putea fi generate de sectoarele distribuției și retail-ului; focus deosebit pe segmentele serviciilor medicale, materialelor de construcții și pe achizițiile cu profil de real estate



Piața de M&A ar putea fi afectată anul acesta de politica generală a Statului Român în materie financiar-fiscală și penală, dar va rămâne stabilă, asemenea celei din 2017.”E de așteptat ca un asalt al autorităților fiscale asupra multinaționalelor și o abordare ostilă aratăată mediului privat să descurajeze în mod semnificativ investițiile în România, cu efecte negative dezastruoase asupra întregii piețe de M&A, dar, mult mai rău, asupra întregii societăți”, a declarat pentru ^{Biz}Lawyer [Bogdan C. Stoica](#), Partener al firmei Popovici Nițu Stoica & Asociații (PNSA). Măsurile de natură fiscală pot influența dramatic planurile investitorilor în materie de investiții în România, în vreme ce restul măsurilor legislative pot genera încredere sau neîncredere, avertizează coordonatorul practicii de M&A de la PNSA.

Care au fost proiectele cheie ale firmelor, în practica de M&A, anul trecut? Cum vad cei mai buni avocați de fuziuni și achiziții activitatea în această arie, în 2018? Care vor fi vulnerabilitățile și oportunitățile anului viitor? ^{Biz}Lawyer i-a apelat pe toți cei 10 avocați români considerați de directoarele internaționale drept *Leading Lawyers* pentru a răspunde la aceste întrebări. **Bogdan C. Stoica**, unul dintre avocații de elită de pe piața locală, [poziționat de Legal 500](#) pe prima bandă a performanței profesionale (*“Leading individuals”*) în practica de M&A, este de părere că anul acesta tranzacțiile importante vor avea în prim plan business-uri mature, jucători cu istoric lung și solid în piață.

Procese importante de exit, demarate anul trecut, s-ar putea materializa în 2018

Partenerul PNSA spune că anul 2017 a marcat demararea unor procese importante de exit care se vor materializa în 2018. ”Practic, 2017 a marcat o etapă în care lideri de industrii cu rezultate solide au decis să inițieze procese de exit. Corelativ, investitorii fără prezență pe piață au fost în primul rând interesați de asemenea ținte în ideea în care acestea sunt singurele care le pot asigura o prezență pe o piață interesantă și o cota de piață importantă, într-un timp scurt”.

În opinia sa, anul acesta cele mai multe și mai mari tranzacții ar putea fi generate de sectorul distribuției și al retail-ului (farmaceutic, alimentară și al bunurilor de larg consum). Un focus deosebit va fi pe segmentele serviciilor medicale, materialelor de construcții și pe achizițiile cu profil de real estate. De asemenea, după efervescența anului 2017 domeniul bancar ar putea oferi noi tranzacții, în vreme ce domeniul IT o să marcheze probabil tranzacții din ce în ce mai multe și cu valori tot mai mari.

”Asumând că 2018 nu va fi un an al provocărilor în materie politică și fiscală, mă aștept ca piața tranzacțiilor

M&A sa fie stabila, similara celei din 2017. Nu cred ca am putea avea mai mult de 2-3 tranzacții, în 2018, cu valori de peste 100 milioane Euro”, a aratat **Bogdan C. Stoica**.

Avocatul PNSA spune ca, începând cu jumătatea anului 2016, a remarcat o creștere a interesului unor investitori noi, fara prezența locala, pentru investiții în România, fie ca vorbim de investiții *greenfield* sau *brownfield*. ”Am remarcat în primul rând interesul crescut al companiilor americane pentru piața locala și cred ca acest lucru este o premiera și un semn foarte bun. Pe de alta parte, anul 2017 a fost deopotrivă un an de consolidari pentru jucatorii strategici prezenți pe piața, jucatori care s-au concentrat în mod direct pe creșterea cotelor de piața și consolidarea pozițiilor deja câștigate, în special în industrii precum serviciile medicale, retail, industrie”, a nuanțat avocatul.

Pe de alta parte, spune partenerul PNSA, anul 2017 ar putea indica un regres în materie de tranzacții M&A față de anul anterior. Printre motivele de baza al acestui regres el a indicat sentimentul de instabilitate legislativa care a dominat întregul an 2017, asociat cu imposibilitatea obiectiva a investitorilor de pregatire a unor proiecții rezonabile a afacerilor lor și un sentiment general de nesiguranța generat de abordările politice generale. Nu în ultimul rând, ar putea fi vorba și despre un trend constant de creștere a așteptarilor vânzătorilor atât în ce privește evaluarea afacerilor proprii, cât și a condițiilor în care tranzacțiile de M&A se realizeaza, o oarecare rigiditate a vânzătorilor. ”Acest trend este de natura sa complice și sa prelungeasca în mod semnificativ negocierile pentru realizarea proiectelor M&A, ceea ce face ca finalizarea unora dintre tranzacții sa fie mult întârziata. În unele tranzacții la care am lucrat pe parcursul anului 2017 am avut chiar senzatia de deja-vu, fiind proiectat cumva în logica anilor 2008 – 2009”, a adaugat **Bogdan C. Stoica**.

Durata medie de implementare a tranzacțiilor, pe un trend crescator

Media tranzacțiilor la care au lucrat în cursul anului 2017 avocații PNSA specializați în fuziuni și achiziții a fost de cca. 25-30 de milioane Euro, în vreme cu durata medie de implementare a tranzacțiilor de care aceștia s-au ocupat a fost pe un trend crescator, în jurul a 6-7 luni. Partenerul PNSA spune ca riscurile de baza asociate tranzacțiilor în derulare țin de așteptările tot mai mari ale antreprenorilor și de un grad destul de ridicat de inflexibilitate a acestora în negocierea termenilor contractuali. Se adauga apoi o experiența redușă în asemenea tranzacții și un oarecare scepticism în folosirea serviciilor profesionale.

”Din pacate, la aproape 10 ani de la declanșarea crizei economice, pregătirea antreprenorilor români pentru asemenea tranzacții nu este încă un atu în implementarea proiectelor M&A. Aș spune ca, dimpotriva, abordarea antreprenorilor și cunoștințele lor în domeniu și, mai ales, disponibilitatea de a se baza pe consultanți, sunt mai degrabă reduse. Toate acestea pot reprezenta impedimente reale în tranzacțiile de M&A, cu efecte negative pentru înșși antreprenorii români care decid sa își vândă afacerile”, a explicat **Bogdan C. Stoica**.

Peste 10 proiecte de M&A, lucrate în 2017. Câteva ar putea fi închise în T1 2018

În cazul PNSA, *pipeline*-ul de clientela pentru practica de M&A este asigurat în mod determinant de reputația și experiența firmei în piața de fuziuni și achiziții. Un element central îl reprezinta deopotrivă faptul ca PNSA beneficiaza de peste 15 ani de același *core team* în materie de M&A, ceea ce reprezinta, în fapt, cel mai important activ al casei de avocați în aceasta industrie.

În 2017, **Popovici Nițu Stoica & Asociații** a avut ”pe masa” peste 10 proiecte de M&A. Cele mai importante și complexe dintre acestea erau încă în lucru, în luna decembrie, și ar putea fi semnate în aceasta perioada, urmând a fi închise în primul semestru din 2018. Achiziția de catre Xella a Macon (vezi [topul celor mai mari tranzacții de anul trecut](#), N. R.) și [achiziția de catre grupul Voestalpine a unei fabrici în Timișoara](#) se numara printre cele mai

importante tranzacții de care echipa de M&A de la PNSA s-a ocupat anul trecut.