

EXCLUSIVITATE Interviu cu Florian Nițu, Managing Partner Popovici, Nițu, Stoica & Asociații: „Piața de avocatură din România trăiește astăzi un proces de fragmentare similar celui european din deceniul anterior”

[Andrei Stoian](#) 10 septembrie 2019



Cum a fost anul trecut pentru economia românească?

Candidat la poziția de ‘cel mai bun an din istorie pentru economia românească’. Eu așa cred, din punct de vedere al cifrelor globale economia românească în 2018/19 are cea mai viguroasă formă din ultimii 30 de ani.

Ultimul an a marcat nenumărate creșteri, nu doar ‘statistice’, ci și semnificative din punct de vedere structural, nu doar volume, cifre de afaceri globale, ci și consolidări sectoriale. Multe dintre acestea erau previzibile, rezultatul unui proces de câțiva ani, altele însă, surprinzătoare, cum ar fi de exemplu intervenția atât de solidă a fondurilor de investiții capabile de tickete mari, în domenii economice foarte diverse, de la, să zicem piața de curierat, la cea de gaming, sau logistică, transport, depozitare.

Se dezvoltă foarte mult zona logistică, avem 3 milioane mp

Da, avem o dezvoltare explozivă în sectorul proprietăți industriale, logistice. Sunt mult mai mult de 3 milioane mp. Aceasta era situația în 2017, după datele mele – și unele sunt mijlocite, altele sunt nemijlocite – sunt în momentul de față, în diverse faze de dezvoltare de la conceptual design până la recepție proiecte însumând alte 3 milioane de mp.

Un proiect logistic strategic se dezvoltă la Constanța – Black Sea Vision, parteneriatul Global Vision cu Globalworth

Constanța este, într-adevăr, un loc subapreciat și în care s-a investit încă foarte puțin raportat la potențial. Fără discuție eu nu văd niciun motiv pentru care Constanța să nu devină al doilea, al treilea hub European din punctul acesta de vedere (logistic).

La fel, Timișoara este o zonă importantă de logistică și warehousing, Cluj devine un jucător, în ciuda geografiei mai puțin favorabile acestor proiecte, Oradea, zona metropolitană a Bucureștiului. Dacă proiectul centurii de sud va fi implementat – și eu cred că în sfârșit, va fi realizat – atunci va deveni mult mai vizibilă și dezvoltarea inelară, uriașă, în jurul centurii de Sud, în jurul lacurilor Pantelimon, Cernica – pe o rază de până la 30 km de tip ‘metropolitan’, practic un conglomerat rezidențial,

industrial tipic oricărei mari capitale europene.

Cum vedeți regimul fiscal aferent investițiilor? Este unul favorabil?

Este foarte favorabil! Noi avem una dintre cele mai mici rate de impozit pe profit din Europa. Asta face ca, din punct de vedere al structurării tranzacțiilor, România să poată opera ca o platformă de realizare a tranzacțiilor. Ideea de a investi în România, prin România este astfel validă din punct de vedere fiscal, pentru că beneficiazi de taxe mici și nu ai restricții la repatrierea profiturilor, impozitul pe dividende sau reținerile sunt simbolice, aproape de zero, s.a.m.d.

În plus, avem stabilitate, în ciuda unor decizii administrative câteodată șocante, pe fond, noi în România avem, după opinia mea, un sistem juridic stabil și asta contează cel mai mult. Sigur că se pot face multe obiecții cu privire la caracterul, mai mult sau mai puțin birocratic, al condițiilor de implantare a business-urilor în România, permise, autorizații, licențe, sigur treci printr-un hățiș administrativ, dar, una peste alta, nu există piedici reale. Cu un consultant pregătit și cu o bună cunoaștere a realităților locale nu te împiedici de asta.

Deci feedback-ul investitorilor este unul bun

Din punct de vedere al cadrului juridic, România nu mai este un tărâm al necunoscutelor. Îmi aduc aminte sfârșitul anilor ‘90 și ulterior chiar, înainte de integrarea în Uniunea Europeană, aveam tot felul de ciudățenii, de particularități în legislație, de multe ori condiții cu privire la deschiderea de companii, anumite restricții cu privire la capitaluri, la transferuri, la repatrieri. Am uitat cam ușor că toate aceste ciudățenii au dispărut.

Există predictibilitate din punct de vedere fiscal?

La întrebarea aceasta trebuie să distingem între piețe reglementate sau mai puțin reglementate. Sigur că piețele reglementate sunt îndotdeauna mai sensibile la factorul politic – telecom, energie – toată Odissea Ordonanței 114 confirmă, din păcate, teza lipsei de predictibilitate fiscală. Dar, o confirmă doar pe jumătate, pentru că dacă te uiți la sectoarele reglementate – telecom, bancar, asigurări – peste tot în Uniune vei vedea că și acolo lucrurile sunt mai ‘dinamice’ din acest punct de vedere. De fapt, piețele reglementate sunt mai puțin ‘stabile’, ai de a face cu o prezență sensibilă, masivă a factorului guvernamental, politic, intervenție legislativă. De aici și ideea că piețele reglementate atrag, de obicei, investitori strategici.

În plus, multe din astfel de piețe sunt reglementate nu doar în ceea ce privește conduita, autorizarea afacerii, scopul business-ului, licențe, permise și alte autorizații ci, cel mai probabil, se supun unei politici de tarife sau unui control al termenilor comerciali. Încă un motiv pentru care jucătorii interesați sunt cei de termen lung, care au resursele necesare să gestioneze piața respectivă.

Dar pe fond, da, cu aceste precizări, în piețe reglementate este nevoie de mai multă predictibilitate, iar economia șuiera în caz de lipsă de coerență de program în politici publice de la o guvernare la alta sau chiar în interiorul aceleiași guvernări.

În final, însă, revenind la tema generală a stabilității-predictibilității, dacă dai la o parte toate aceste fluctuații vei constata că nu s-a schimbat nimic semnificativ în ultimii cinci ani. Au fost amenințări, s-au și emis niște reglementări destul de stranie dar, într-un final, fundamentalele au rămas pe loc.

A nu se uita totuși, că noi, din punct de vedere fiscal, dincolo de toate ajustările – cu TVA-ul, politica de accize, administrative – avem aceeași rată pe impozitul pe profit și pe venit de peste 15 ani. De fapt, de 15 ani încoace taxele doar au scăzut... Eu cred că alegem prea ușor să ne plângem.

S-a schimbat, în toți acești ani, structura capitalului investit?

Da, s-a schimbat. Aici aș face câteva constatări:

Prima, vă rog să notați că în mediul investițional au apărut ‘semnificativ’

mai multe tichete de 100 de milioane euro plus. Se știe că în private equity pentru a putea atrage mulți jucători notabili, piața trebuie să le ofere tranzacții de această dimensiune, ‘minima’, ceea ce numim tichetul de 100 de milioane euro plus. Deci tu ca piață de investiții prezinți interes pentru anumiți jucători, de calibru, numai dacă generezi business-uri de anvergura aceasta, dacă faci posibile tranzacții de minimum 100 milioane euro. De câțiva ani situația se îmbunătățește, anul acesta, spre exemplu, eu am numărat 6 tichete de peste 100 milioane euro, tranzacții anunțate public. După cunoștința mea sunt mai mult de alte 10 tranzacții în acest moment, în diverse stadii, în care sunt implicate firme de private equity, investitori instituționali, implicând valori de minim 100 milioane euro.

A doua, cumva legată, dar și specifică în egală măsură, piața românească devine de interes pentru private equity-ul global. Noi am fost mulți ani de zile, când tichetul investițional standard era mai mic – câteva milioane sau zeci de milioane –, o piață interesantă pentru jucători de private equity regionali. De acum cei regionali au pregătit ca antemergători piața, pentru *global players*.

Ilustrativ în acest sens sunt tranzacțiile care implică fonduri de investiții din afara UE, nu doar capital chinezesc, ci și SudAfrican, Asiatic, Arab, Qatar, Singapore, Shanghai, Beijing, Abu Dhabi, etc. Sunt multe fonduri suverane de investiții care au anunțat un interes pentru piața locală sau chiar au făcut investiții. Nu aveam fluxul acesta în urmă cu zece ani.

Considerați că România este o piață mare?

Da, România este o piață prea mare pentru a putea fi ‘capturată’ de un suveran de investiții. Sunt multe analize care arată că o țară precum Muntenegru, de exemplu, prin intermediul a două-trei proiecte de infrastructură și investiții în energie poate fi, în fapt, influențată major de un fond suveran de investiții. Pentru că da, un fond major de investiții poate să ridice 5-10 miliarde euro / dolari într-o țară mică și să ajungă într-o poziție de cvasi-control în economia respectivă. Din acest punct de vedere, noi suntem o piață mare, nu avem acest risc, în plus, cred că sunt toate datele ca să beneficiem de încă un val de creștere economică majoră, asociat sper statutului de economie emergentă. Să nu uităm că România și-a dublat PIB-ul în 10 ani și că există potențial să-l dubleze în următorii zece.

Care sunt condițiile?

Întâi, să se realizeze toate proiectele de infrastructură care sunt astăzi aprobate pe hârtie, să se găsească o formulă semnificativă – politici publice, bună guvernare, facilitarea accesului la finanțarea dezvoltării – prin care trei – patru industrii, sectoare economice, să devină strategice, marcă națională, diferențiatori în piața globală, standard. De exemplu IT-ul, agribusiness-ul, ne sunt mai la îndemână, avem școală, avem tradiție, avem resurse. Să ne uităm la cifrele macro ale lui 2018, și în IT și agribusiness avem cei mai buni ani din istorie și încă este un potențial de creștere deosebit.

Domeniul agribusiness poate fi conectat și cu domeniul energiei

Într-adevăr! Mai ales că noi avem istoric abilitați de a construi mari proiecte energetice, *mega projects*. Deci în afară de infrastructură noi putem să facem, în continuare, mari proiecte în toate tipurile de energie. Sigur, să faci mari proiecte în energia hidro nu mai este foarte eficient din punct de vedere economic, rămâne însă strategic relevant, și da, eu cred că trebuie făcute în continuare. În esență, noi avem premisele să devenim exportatori neți de energie și această poziție va schimba și profilul/rating-ul nostru de risc geopolitic și economic.

Un alt element care ne poate îmbunătăți profilul investițional este atribuirea statutului de piață emergentă pieței de capital românești. Așa cum în private equity, în general, nu-ți vin anumiți jucători dacă nu atingi un anumit nivel minim de dezvoltare, maturizare, tot așa dacă nu ai acest statut, o serie de jucători bursieri nu îți intră în piață, pur și simplu nu vin.

Dar ce zic, nu e nici vreo viziune, nici vreun secret. Polonia este un foarte bun exemplu pentru noi, exact pentru parcursul sau economic din aceste două decenii. Sunt multe povești de succes acolo despre cum poate fi

dezvoltată o economie, de la tranziție, la economie de piață funcțională, de aici la piața emergentă și iată, foarte recent la statutul de economie dezvoltată. Într-adevăr, Polonia nu mai este doar o economie emergentă, ci una dezvoltată.

Dincolo de IT și agribusiness este efervescență și în alte domenii

Exact, este efervescență mare în multe sectoare – pharma, energie, telecom. Mă uitam, într-o zi, pe o listă întocmită de colegii mei de la grupul de practică M&A Investment, ei au identificat cel puțin 100 de companii extraordinar de interesante aflate în momentul de față în stadiul de venture, *seed*, deci înainte de *growth* stage, în limbaj de private equity și în investment, în general, segmentul care vizează incubatoare, idei de afaceri, deci am identificat peste 100 de companii/ de idei de afaceri care au beneficiat în anul 2018 de o formă de suport de tip *investment*.

Mai departe, în zona de *seed* am identificat deja peste 30 de tranzacții recente, făcute publice.

În fine, la următorul nivel, cel de *growth* în plaja de 1 până la 5 milioane euro investment, noi la grupul M&A Investment în PNSA, am localizat peste 200 de companii în acest moment, în România, care sunt cumva implicate într-o formă de atragere de investiții pentru dezvoltare. Toate acestea sunt vești deosebit de bune – există o efervescență în zona antreprenorială, de construcție de business, un semn excelent pentru potențialul economic.

În tehnologie, cel puțin, giganții globali îți vin în piață și iau în considerare mediul start-up, antreprenorial, apetența R & D, și la rândul lor, prin prezență ei nu-ți generează doar cifră de afaceri, deci taxe în România, ci îți creează condiții de emulație între angajații lor, care emulație la rândul ei împinge demersul antreprenorial înainte. Economia arată sănătos din acest punct de vedere.

În fine, dacă este să punctez și un neajuns, ar fi acela al dezvoltării insularizate. Spunea cândva Guvernatorul BNR, cred, adoptarea monedei

EURO s-ar face mâine cu success dacă ne uităm la performanțele Bucureștiului, Cluj-ului, etc. Dar nu putem să judecăm România după București, Cluj, Timișoara, pentru că țara este, de fapt, foarte insularizată, la doar 50-60 de km de Cluj sau de București, într-un oraș terțiar de exemplu, eventual fost industrial în regimul comunist, economia locală arata totuși rău. S-a consolidat, s-a strâns capitalul în acești poli metropolitani, foste capitale de provincii istorice dar este nevoie de politici de suport pentru zonele care nu orbitează, nu sunt conectate la acești poli.

În domeniul energiei vă așteptați la o tranzacție mare?

Da. S-au și anunțat deja tranzacții la vârf, vor fi jucători din top 5 care ies din România, care își vând activele românești și vor lăsa locul altora. Vor fi și consolidări, dar și noi jucători.

Dar în banking?

În banking suntem aproape de finalul unui proces de consolidare care se întâmplă de cel puțin 10 ani. Nu mai văd o schimbare semnificativă în sector pentru câțiva ani cel puțin.

Realizând o diagnoză a dinamicii M&A în România, considerați că aceasta este o piață matură?

Eu văd trei decade, tot atâtea etape și, un pic agresiv, ‘generații’ în procesul de maturizare a pieței.

Am avut o etapă de abecedar, în anii ‘90, cu toate poticnelile învățării primare. Am trăit apoi, în anii 2000, o criză de adolescență, absolut intensă precum crizele adolescenților, existențială. După criză, începând cu 2013/14 economia românească a intrat în ceea ce s-ar numi *epoca adultului tânăr*. În anii 2000, vă amintiți, mulți au făcut greșeli strategice, am văzut antreprenori care au dat cu piciorul la afaceri de sute de milioane, pur și simplu din lipsă de experiență de viață economică. Îmi amintesc, înainte de criză, era început de 2008, am avut un client – nu îi pot da numele pentru că este confidențial – o tranzacție foarte mare, ar fi

fost cea mai mare tranzacție din acel sector, peste 300 milioane euro investiție, acordul preliminar semnat, dar denunțat unilateral pe ideea că nu era satisfăcător economic...Au fost oameni care au știut să vândă și alții care pur și simplu au refuzat să facă exit-uri, având oferte de sute de milioane, în speranța unei creșteri continue. Epoca aceea este pur adolescentină, a trecut, zic eu. Acum suntem un pic mai maturi, dar, evident, suntem supuși greșelii.

Însă, pentru cine crede în teoria ciclurilor economice, da, s-ar putea susține teza că urmează o perioadă de contractare a economiei românești. Conform oricăror reguli legate de ciclurile economice noi am închis sau suntem foarte aproape să închidem ciclul de creștere (7-8 ani plus consecutivi). Pe de altă parte, datorită tipului de finanțare în dezvoltarea economică și investiții, este de așteptat o contractare mai lentă, nu un crash precum în 2008/9, vom avea un soft(er) landing.

Există semne că ar urma o nouă criză economică?

Sigur, ca de obicei, depinde de sectoare. Criza într-un sector poate însemna oportunitate în altul. Vă amintiți în 2008/9 cum mulți dezvoltatori imobiliari falimentari s-au reinventat ca dezvoltatori de parcuri eoliene?

Dar da, sunt zone unde așteptările în tranzacții dau semnele unei supraîncălziri. Suntem acum în mai multe tranzacții în care așteptările vânzătorilor sunt să primească un multiplu EBITDA 12, s-a setat așa, fără vreo rațiune, treapta aceasta, un semn clar de supraîncălzire.

Sunt și sectoare în care spațiul organic de creștere a fost ocupat sau urmează să fie ocupat rapid. De exemplu în logistică s-a înregistrat o dublare a stocului și s-a ajuns la aproape 6 milioane mp, executat sau în stadiu de proiect.

Sectorul imobiliar, rezidențialul cu precădere, riscă, în anumite zone, să lanseze proiecte care vor eșua, concepte sau profile necorespunzătoare. Pe de altă parte sunt în continuare sectoare, chiar și de real-estate, cum ar fi un anumit tip de proiecte de birouri sau nișe în care este loc de

dezvoltare și este încă nevoie de investiții.

Uite un exemplu de piață, sector economic, nișă, cum ar fi piața de curierat. Este extrem de competitivă și în același timp cu mare potențial. Părerea mea este că vom vedea mutări deosebite. Fondurile s-au bătut pe jucători, au ieșit niște fonduri, au intrat alte fonduri. Sau, creșterile din retailul de online, cu operatorii de mari portaluri de trading de retail, care raportează, în continuare, creșteri *double digit*, an de an.

În fine, în distribuție, în pharma procesul de consolidare nu s-a încheiat. Urmează trei, patru mari tranzacții. Sunt doar câteva exemple.

Nu prea sunt semnele unei crize.

Sunt însă și industrii în care jucătorii de baza operează la limita sustenabilității.

Sub presiunea creșterii salariilor și a pretențiilor angajaților vor fi sectoare în care se vor produce restructurări. De exemplu în HORECA. Anumite zone de servicii. Trebuie găsite formule de a aduce forță de muncă de afară, mărite contigentele.

Sunt deci sectoare unde se va simți presiunea.

Care mai este situația onorariilor consultanților?

Consultanții, iar noi avocații facem parte din ei, sunt foarte bine conectați la piața globală, practic, parte din ea. Iar asta se întâmpla de vreo 10 ani, competitorii noștri nu se află doar în România și nu sunt doar firmele românești.

De exemplu noi, PNSA, ca firmă locală, independentă, atunci când facem o ofertă pentru un proiect intrăm în competiție nu numai cu firmele locale, ci și cu desk-urile românești ale firmelor globale, pentru că da, majoritatea firmelor globale au desk-uri românești. Majoritatea firmelor globale care nu au un birou în București, au desk-uri de 5-6 avocați români în marile capitale Europene, la Paris, Brussels, Londra, etc.

Suntem deci foarte integrați într-o piață globală, ne concurăm în piața aceasta și, bineînțeles, ne aliniem la tendințele din piața globală.

Iar în piața globală sunt mai multe tendințe.

Prima este legată de criza băncilor de investiții americane. Aceasta a contaminat economia mondială în anii 2008, 2009, 2010 și mai târziu chiar – și a adus nu doar turmoil economic, ci și dezgustul public față de modul în care bancherii de investiții s-au folosit de crearea artificială de valoare pentru a raporta, a asigura creșteri pe hârtie doar, inclusiv în interes personal. Acest dezgust profund s-a răsfânt asupra tuturor consultanților, inclusiv asupra avocaților. A fost consecința unei percepții generale că acești consultanți sunt plătiți mult prea bine față de contribuția economică reală pe care ei o aduc în proiecte, în general. Deci una din tendințele care a afectat întreaga piață a consultanților este aceea a *social value for money*, cu ce contribuie la bunul mers al lucrurilor avocații? Ce aduc ei în plus, ca funcție socială, față de medici spre exemplu? De ce să plătesc un avocat cu 600 – 800 dolari pe oră când un medic foarte bun este plătit pe jumătate? Care este contribuția lui la comunitate? *What is the value behind?* Iar aceasta este o întrebare fundamentală, reală al cărei răspuns s-a tradus într-o reducere semnificativă a onorariilor de referință la nivel global, în anumite zone aproape la jumătate.

A doua tendință constă în convertirea anumitor componente din serviciul avocațial în segmente de suport, non-avocațiale, realizate de persoane care nu au pregătire de avocați. Procesarea de documente, *compliance*, *secretarial support*, *regulators*, etc. Pe lângă restrângerea valorii economice a serviciului avocațial, s-a restrâns și obiectul acestuia. Contribuie aici, evident, și digitalizarea. Însă n-aș spune că digitalizarea generează impactul cel mai important, cel puțin pentru firmele de avocați tranzacționale. Este masiv impactul digitalizării pentru firmele de compliance.

În fine, a treia tendință, care este relevantă pentru România un pic mai târziu decât în Europa de vest, constă în ceea ce, în mod frecvent, se cheamă *sindromul fragmentării post-moderne*. Într-adevăr, noi am avut un pic de decalaj, ceea ce se întâmpla la mijlocul anilor 2000 în Europa și în lume, epoca în care marile firme locale sau globale au avut de-a face cu o fragmentare majoră și cu foarte multe nișe care s-au depărtat de ideile One Law Firm sau Big is beautiful, esențiale în anii '80 – '90.

Piața de avocatură din România trăiește astăzi un proces de fragmentare similar celui european din deceniul anterior. Și este un proces complex de fragmentare, dacă ne uităm acum la primele 30-40 de firme românești după numărul de avocați, veți observa că 10-15 din ele sunt fragmente din firmele aflate tradițional în top 10.

Cum ați caracteriza o societate de avocatură mare?

În analiza mea, în România, o firmă este mare dacă poate gestiona 8-10 proiecte complexe în același timp, cu o echipă de 50-60 de avocați, acoperind, cât de cât specializat, toate ariile de practică de bază.

Experiența mea de managing partner de 20 ani, trecând cu firma prin toate etapele, înființare, echipa de 15-20 de avocați, 30, 50, 70, 80, plus nișe de consultanță fiscală, compliance, etc., îmi spune diferența semnificativă de abordare în a coordona o firmă, aceasta apare abia după ce depășește numărul de 35 – 40 de avocați. Până la nivelul acesta funcționează o metodă de management *hands-on*, direct în totul și orice, în care, practic, în limita resurselor personale reușești să gestionezi 35-40 de avocați, 7-8 arii de practică, cât și relația cu 5-6 parteneri. Însă fără un sistem de management aferent unei organizații cu minime ingrediente corporative nu mai poți să coordonezi structuri mai mari, cu mai multe arii de practică, cu mai mulți asociați. Aici este limita de la care doar un sistem corporativ, care salvgardează delegarea executivă și garantează procese și *check and balances* decizionale face posibilă buna funcționare.

Dar, să fim serioși, în termeni americani suntem caraghioși să vorbim de 'firme mari' și 'sisteme de management de tip corporativ', la 50 de avocați. După standarde americane, sub 200 de avocați ești boutique law

firm, în care totul funcționează under direct dealing, iar leadership-ul și managementul sunt contractuale, nu elective. 200 plus înseamnă leadership generat prin mecanisme de reprezentativitate democratică, abia asta te face o firmă mare. Dimpotrivă, dacă leadership-ul este generat prin mecanisme antreprenoriale, *office policies* sau diverse forme de filiație, atunci avem de a face cu o firmă mică. Repet, *under the American standard*.

Cum vedeți viitorul avocaturii în contextul celei de-a patra revoluții industriale? Social value for money vs paradigma procedurizării

Am scris un material recent din care un executive summary s-a publicat în CEE Legal Matters, am făcut și un studiu la Londra pe subiect, în 2010 la London Business School, într-un program pentru tineri antreprenori.

Ideea de bază este să evităm confuzia între *legal service* și *legal processes*. Avocatura înseamnă mai puțin *legal processes*, procedura, *sampling*, *form filling*. Avocatura înseamnă mai mult masterizarea unei tranzacții, crearea structurii de investiții, due diligence de compliance, due diligence de mecanică a tranzacției, due diligence de conduită contractuală a clienților businessul-ui care face obiectul achiziției. Astăzi noi facem pentru client analiză de profil obligațional al societății țintă. Pentru că asta este deopotrivă de relevant pentru valoarea pe care o generează business-ul care face obiectul tranzacției – dacă există un istoric solid care să probeze ‘conștiința respectării obligațiilor asumate’. Or, acest test presupune analize calitative la care digitalizarea te poate doar ajuta, dar nu înlocui ca avocat. Sigur, se pot folosi *big data tools*, dar masterizarea acestor instrumente ține de *legal service*, de serviciul avocațial. În concluzie, da, digitalizarea, comoditizarea doar transformă consultanța juridică, nu o înlocuiește.

Ca arii de practică ale viitorului, pe ce mizați? Fintech, cyber?

Bună întrebare. Ați văzut că Facebook este în procedură cu FED de autorizare a Libra? Este foarte ilustrativ exemplul, pentru că ne arată că piețele noi cer instrumente noi. Pentru că nu există instrumente

‘financiare’ fără piețe ‘financiare’. Și, mai departe, nu există piețe fără participanți la piață, adică fără comunități. Dar cu Libra Facebook ne dă un exemplu foarte relevant și eu cred că sunt toate ingredientele ca Libra să facă dovada unei revoluții în sectorul financiar. Pentru că Libra vine pe platforma care reprezintă ea însăși o piață, care are participanți și o comunitate în spatele ei, respectiv membrii comunității Facebook. Așteptați-vă ca celelalte ‘comunități digitale’ să facă același lucru, adică să organizeze piețe și instrumente de transfer și plata pentru membrii lor. Twitter, Instagram, LinkedIn, etc., oricine reușește să genereze coeziunea unei comunități, sentimentul de apartenență și prin aceasta să genereze o platformă care să funcționeze precum o piață, va avea posibilitatea să emită și instrumente asimilate celor financiare. Și cât de solidă este acea comunitate se va vedea în succesul general, precum și în nivelul de convertibilitate a instrumentului financiar digital față de instrumentul financiar tradițional.

Cum vă pregătiți la PNSA pentru viitor?

Facem research cât putem și încercăm să obținem mandate de fintech împreună cu jucătorii globali.

2019 pentru PNSA

Este foarte intens, avem tranzacții în toate sectoarele, în mai toate industriile, piața de M&A este efervescentă și sunt toate șansele ca acest an să fie cel mai bun an de M&A și Investment de până acum, dacă se închid toate tranzacțiile lansate deja.