

Cum lucreaza echipa Popescu & Asociații în proiectele de M&A, ce mandate are pe masa acum și care au fost tranzacțiile reprezentative în care a asistat clienții anul trecut. Deși apetitul pentru fuziuni și achiziții ar putea fi limitat de mai mulți factori în 2022, România va continua sa atraga investiții, spun avocații firmei



Calculule analiștilor au arătat că piața de fuziuni și achiziții din România a atins în 2021 un nivel record în ceea ce privește numărul tranzacțiilor, dar și ca volum. Cele mai active sectoare economice au fost imobiliarele, tehnologia, energia și industria. „Pandemia a adus un boost activității de fuziuni și achiziții, determinând modificări structurale, imperios necesare, atât la nivelul business-urilor tradiționale, cât și a celor noi, și declanșând, în același timp, stimulente macroeconomice generalizate”, comentează [Loredana Popescu](#), Partener Popescu & Asociații.

Potrivit reprezentanților casei de avocatura, încheierea de tranzacții strategice a reprezentat aproape 100% din activitatea de fuziuni și achiziții în 2021. Avocații **Popescu & Asociații** sunt de parere ca, în ciuda proporției scăzute în activitatea generală de M&A, fondurile de private equity au ramas și vor rămâne active în România, motiv pentru care este de așteptat sa vedem niveluri crescute de activitate în anii urmatori, având în vedere dimensiunea oportunităților de piața și alocările suplimentare pentru clasa de active din fondurile de pensii.

**Loredana Popescu** este de parere ca anul 2022 va aduce multe oportunități, dar și provocari din ce în ce mai mari, din cauza concurenței pentru activele de calitate.

„Identificarea clara a parametrilor ținta ca parte a strategiilor de fuziuni și achiziții va ajuta la filtrarea volumului imens de oportunități, însă apetitul pentru fuziuni și achiziții ar putea fi limitat de mai mulți factori în 2022, inclusiv nivelul inflației, impredictibilitatea la nivel politic local și regional, alaturi de posibilitatea unei creșteri a costului capitalului și a taxelor. Cu toate acestea, România va continua sa atraga investiții și în 2022, fiind considerata una dintre țările europene cu potențial în acest sector, cu un numar mare și divers de cumparatori și vânzatori, oferind soluții mai complexe de investiții și finanțare”, menționează avocatul.

[Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)

## Proiecte mai multe, mai complexe

Practica de M&A din cadrul **Popescu & Asociații** a simțit din plin efervescența din domeniul fuziunilor și achizițiilor înregistrată atât la nivel internațional, cât și local, iar echipa de experți a firmei de avocatura a fost implicată într-un număr important de proiecte.

De asemenea, a crescut complexitatea mandatelor în care avocații au acordat asistența juridică.

Mai mult, s-a înregistrat o diversificare a domeniilor în care clienții **Popescu & Asociații** activează.

Portofoliul de clienți deținut de firma de avocatura este vast și include companii locale și internaționale, fonduri cu capital privat, antreprenori locali sau fonduri de investiții.

„Am continuat să consiliem clienții noi și tradiționali într-o gamă largă de mandate de complexitate mare cu privire la aspecte de reglementare, asistența în negocieri, aspecte anterioare finalizării tranzacțiilor, cât și post-achiziție, pentru îndeplinirea calendarului de tranzacție și pentru asigurarea tranziției, reorganizarea societăților, inclusiv prin fuziuni și achiziții transfrontaliere, analiza extinsă de due diligence, consultanța și integrare, restructurarea companiilor și a creanțelor etc.”, explică *Partenerul Popescu & Asociații*.

Cu privire la profilul clienților, anul trecut, portofoliul firmei a inclus investitori cu capital privat, companii locale și internaționale, activi în industrii precum retail, energie și resurse naturale, domeniul farmaceutic, asigurări, IT&C, sectorul imobiliar și domeniul bancar/servicii financiare. ”Ne așteptăm să vedem impactul pandemiei asupra modului în care se realizează tranzacțiile, astfel încât, fie că este vorba de analiză, evaluare, negociere și integrare, vom fi martorii unor transformări esențiale, prin implementarea unor metode creative, inovatoare, care vor îmbunătăți considerabil șansele de reușită ale tranzacțiilor. Firește că, și în condițiile actuale, noi suntem alături de clienții noștri și derulam alături de ei ample analize ce vizează investiții/achiziții planificate, îi sfătuim cu privire la riscurile investiționale, dar și la oportunitățile de pe piață, pentru a contribui la dezvoltarea business-urilor și maximizarea profiturilor”, adaugă [Anca Simeria](#), *Partener Popescu & Asociații*.

În mod natural, partea de new business (atât din punct de vedere al portofoliului de clienți, cât și a noilor mandate/dosare de litigii/penal/arbitraj) este susținută de reputația societății de avocați și a avocaților care o compun, care contribuie prin capitalul de imagine și brandul personal la creșterea gradului de încredere al companiilor în capacitățile **Popescu & Asociații** de a gestiona proiecte de amploare sau cu miza sensibilă. De asemenea, portofoliul actual de clienți, notorietatea acestora și experiența în proiecte similare au o pondere ridicată în atragerea de noi clienți.

Pe parcursul ultimilor trei ani, firma de avocatura din România a dezvoltat și pastrat relații solide, bazate pe încredere reciprocă, cu societăți de avocatura pe plan regional și internațional. Popescu & Asociații a valorificat toate aceste relații în proiecte de rezonanță în zona de fuziuni și achiziții ori restructurare corporativă, dreptul muncii, insolvențe, PPP ori achiziții publice.

„De exemplu, numai anul trecut am fost implicați, multidisciplinar, în zona de restructurare, corporate/M&A precum și în aria dreptului muncii, în legătură cu restructurarea agenților celui mai important jucător local în segmentul transporturilor aeriene, în 11 jurisdicții europene. Numai în acest mandat am lucrat alături de *DORDA Rechtsanwälte GmbH* (Austria), *Bonelli Errede* (Italia), *Loyens & Loeff N.V.* (Olanda), *Wille Donker Advocaten* (Olanda), *Moussas & Partners* (Grecia), *RPC - Reynolds Porter Chamberlain LLP* (UK), *Meitar | Law Office* (Israel) și *Szecskey Attorneys at Law* (Ungaria). Și în 2022, vom continua să fim alături de clienții noștri și să îi

asistam în toate sectoarele dreptului, mobilizând echipe multidisciplinare pentru a le oferi soluții viabile, adaptate nevoilor juridice, dar și de business”, precizează **Loredana Popescu**.

**Popescu & Asociații** are o abordare personalizată pentru fiecare mandat pe care îl are în lucru. „În toate proiectele mari, complexe, nu numai în cele fuziuni și achiziții, se impune mobilizarea unor echipe multidisciplinare, care să gestioneze mandatele în mod integrat și care să poată susține un proces de due diligence complet. Noi am mers, încă de la fondarea societății, pe această abordare, care s-a dovedit câștigătoare aproape de fiecare dată. De exemplu, în mandatele pe care le-am încheiat sau pe care le avem în desfășurare pe partea de M&A, am format echipe de avocați specializați în drept corporativ și comercial, dreptul muncii, compensații și beneficii, dreptul concurenței, drept imobiliar, PPP și achiziții publice, drept bancar și financiar, IT, Telecom and Media, protecția datelor ori proprietate intelectuală”, detaliază **Anca Simeria**.

Echipele de baza - *core teams* - sunt formate, de regula, din trei - patru avocați și coordonate de **Loredana Popescu** și **Anca Simeria**, dar pot reuni până la zece avocați, în funcție de complexitate, client, abordare, domeniul de activitate al companiei și cerințele impuse de tranzacție.

[Intra pe portalul de concurență pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din această arie de practică](#)

## Proiecte încheiate cu succes

Printre mandatele finalizate cu succes, în ultimele 12 luni, de echipa **Popescu & Asociații** se remarcă asistența acordată pentru cea mai importantă clinică de obstetrică-ginecologie din România, în legătură cu transferul pachetului majoritar de participății către un furnizor specializat de servicii de diagnostic și sanătate, concentrându-se, în principal, pe piețele din Europa Centrală și de Est și India. Mandatul a fost deosebit de dificil, având în vedere multiplele roluri deținute de client în compania achiziționată și, mai ales, având în vedere negocierile dure și termenele scurte în care avocații au asistat clientul în ceea ce privește structurarea tranzacției, precum și elaborarea întregii documentații aferente.

De asemenea, avocații au fost alături de cea mai importantă companie de transport aerian, în legătură cu restructurarea agențiilor străine, având ca scop închiderea operațiunilor în cadrul agențiilor deschise în 11 țări europene (Austria, Italia, Israel, Germania, Franța, Spania, Turcia, Ungaria, Olanda, Marea Britanie, Grecia), ceea ce a presupus un amplu proces de măsuri coordonate, dispuse pe baza administrativă, juridică, financiară și organizatorică. Asistența a inclus și încetarea contractelor de muncă încheiate la nivel local sau încetarea detașării angajaților români și a revenirii la sediul central al companiei, precum și formalitățile de închidere a agențiilor în fața instituțiilor și autorităților locale.

Experți **Popescu & Asociații** au consiliat și transportatorul feroviar de stat din România, în legătură cu fuziunea prin absorbție între client, în calitate de societate absorbantă și două dintre filialele sale, în calitate de companii absorbite, un mandat de o complexitate unică în România, clientul fiind cel mai mare angajator de pe piața muncii din România, cu un număr de peste 22.000 de salariați.

Au fost alături și de un sindicat important cu reprezentativitate la nivel național, care apăra drepturile și promovează interesele angajaților din sectorul energetic, petrol și gaze și minerit energetic, în legătură cu Congresul Național Federal desfășurat în mai 2021, care a fost cel mai important eveniment corporativ organizat de client în ultimii patru ani. Printre altele, la Congresul Federal Național, au fost aprobate schimbări la cel mai înalt

nivel al conducerii, inclusiv alegerea membrilor Biroului Executiv Federal și ai Comitetului de cenzori. În acest scop, **Popescu & Asociații** a acordat și consultanța în vederea identificării potențialelor soluții și recomandari pentru organizarea evenimentului pe perioada stării de alerta declarate pe teritoriul României din cauza pandemiei de COVID-19, în contextul unui cadru legislativ deficitar, astfel încât să fie respectate atât obligațiile generale de prevenire a răspândirii COVID-19, cât și drepturile membrilor.

Lista mandatele de succes include și *asistența oferită unuia dintre cei mai puternici asiguratorii la nivel mondial*, în legatura cu diverse aspecte corporative și de reglementare, inclusiv o evaluare aprofundată a cadrului juridic privind calcularea parametrilor în legatura cu care sunt stabilite anumite comisioane percepute de societate, urmărind, printre altele, identificarea unor mecanisme juridice în vederea consolidării poziției clientului. Dificultatea mandatului deriva din faptul că direcția abordată pentru calcularea indicatorilor, rata de rentabilitate a fondului de pensii private și rata inflației, prevăzute pentru determinarea comisionului de administrare a reprezentat o premieră pentru Asociația pentru Pensiile Administrate Privat din România, dar și pentru Autoritatea de Supraveghere Financiară din România (ASF), scopul principal fiind identificarea unor argumente pentru declanșarea dialogului instituțional cu ASF.

---

[→ Studiu Refinitiv | La nivel global, 2021 a fost cel mai bun an pentru piața fuziunilor și achizițiilor înregistrat vreodată. Europa Estică recuperează mai greu, dar firmele internaționale de avocați cu prezența locală au reușit să se mențină în top](#)

---

## Mandate în derulare

În ceea ce privește activitatea curentă, **Anca Simeria** subliniază că firma continuă să fie alături de cel mai important transportator feroviar în procedura de integrare a câtorva dintre societățile pe care statul român le deține în zona de servicii informatice și tipografice. „Mandatul presupune, pe lângă analiza inerentă, din perspectiva societară, a implicațiilor și avantajelor reorganizării, și stabilirea unei strategii care să faciliteze transferul salariaților, cu respectarea deplină a intereselor părților implicate și a etapelor procedurale aferente. După finalizarea tranzacției, se va crea un sistem integrat de management și coordonare a activităților, în scopul oferirii către clienții finali a unor servicii superioare, la costuri cât mai reduse. Mandatul este deosebit de complex, având în vedere că include integrarea a peste 22.000 de salariați în cadrul unei singure entități, ceea ce presupune o abordare multidisciplinară, care implică, pe lângă know-how și experiența în zona de M&A, și aspecte de dreptul muncii și drept corporativ”, explică avocatul.

De asemenea, **Popescu & Asociații** asistă un jucător de top în comerțul din domeniul metalurgiei, energiei electrice și al gazelor naturale, prezent în Europa, Orientul Mijlociu și Africa de Nord, cu activitate în 29 de țări, în diverse aspecte corporative și remedii necesare pentru a asigura respectarea prevederilor Legii societăților, în vederea reechilibrării raportului dintre activul net și capitalul social subscris al filialelor sale din România. „Dificultatea mandatului este dată, în principal, de expunerea uriașă a companiei, direct legată de capacitatea implementării în planul corporativ a deciziilor de afaceri ale acționariatului, prin raport cu limitele impuse de autoritățile de reglementare (în special, autoritățile din domeniul protecției mediului), după finalizarea, în ultimii

ani, a unui amplu proiect de M&A la nivel de grup”, explica **Anca Simeria**.

Firma de avocatura asista și unul dintre cei mai mari retaileri de FMCG din România, parte a celui mai mare retailer la nivel mondial, în cadrul extinderii rețelei de magazine (aproape 1.000 de magazine), în legatura cu negocierile privind achiziția altor competitori de pe piața românească, închirierea de spații comerciale și cumpararea de imobile, implicând, printre altele, armonizarea cerințelor grupului cu cele ale vânzătorilor, bancilor finanțatoare și ale tuturor autorităților în domeniu (Autoritatea de Supraveghere Financiară, Consiliul Concurenței etc.).

„Activitatea noastră a inclus revizuirea documentației de tranzacție, inclusiv a celei corporative, participarea la negocieri, efectuarea unor analize de due diligence în legatura cu societățile și activele implicate, precum și negocierea și revizuirea diferitelor tipuri de clauze de neconcurență, în contextul Ghidului Consiliului Concurenței din România privind noua metoda de definire a pieței relevante din sectorul FMGC. Acest mandat este extrem de important, deoarece clientul a programat să deschidă cel puțin o sută de magazine anual, pentru următorii trei ani, ceea ce generează o presiune extraordinară, atât din perspectiva fluxului de numerar investițional, cât și din perspectiva autorităților de reglementare din domeniu, care țin sub atenta observație sectorul de retail”, mai spune *Partenerul Popescu & Asociații*.

---

### **Presiune pe onorarii**

*„Așa cum am mai spus și cu alte ocazii, piața avocaturii din România s-a confruntat și încă se confruntă cu o mare problemă cu privire la presiunea pe onorarii, în ultimii doi ani remarcându-se o contracție din acest punct de vedere, majoritatea companiilor fiind orientate către sume estimative/proiect sau cap fee-uri pentru proiectele/mandatele aflate în desfășurare, aspect care nu este neobișnuit pentru o piață ca România. Noi nu am făcut schimbări în ceea ce privește onorariile, nici acum trei ani, la fondarea societății, dar nici la începutul pandemiei ori pe parcursul celor doi ani care au trecut de la declanșarea acesteia. Onorariile noastre s-au pastrat, fiind corelate cu experiența echipelor care gestionează fiecare mandat, complexitatea acestora, alături de resursele suplimentare alocate (efort, cooptarea de specialiști pe parte tehnică, experți etc). Firește că flexibilitatea și comunicarea continuă au un loc bine stabilit în relația cu clienții, iar avocații trebuie să se adapteze continuu la cerințele și nevoile acestora, în situația dată, cu atât mai mult, având în vedere că această perioadă a fost una dificilă la nivel global, nu numai local, afectând companii din aproape toate sectoarele de activitate. Însă, e important de menționat că noi am pastrat și responsabilitatea față de mandatele clienților și seriozitatea în abordarea și soluționarea/încheierea acestora. Un motiv în plus pentru care nu s-a pus problema unei rectificări/ajustări a onorariilor stabilite în baza contractelor l-a reprezentat faptul că lucrăm majoritar cu clienți tradiționali, alături de care am construit în ultimii 10-15 ani în mod susținut - indiferent dacă a fost sub umbrela Popescu & Asociații ori în alta variantă de colaborare.”*

**Octavian Popescu, Partener Popescu & Asociații**

---

### **Provocări și sectoare care vor atrage investitori**

Toate datele conduc spre ideea că domeniul fuziunilor și achizițiilor va continua să se dezvolte și în 2022.

**Loredana Popescu** considera ca sectorul IT va ramâne foarte activ, în 2021 facându-se remarcat printr-o combinație de M&A, atragere de fonduri pentru dezvoltare business, dar și listari, consolidarea pieței fiind marcată de o serie de tranzacții în care antreprenorii sunt achiziționați de conglomerate internaționale din domeniu.

De asemenea, tranzacțiile imobiliare vor continua să genereze un procent semnificativ din piața locală de M&A. Potrivit datelor analiștilor, transformările privind modul de lucru din marile corporații (regim hibrid, alocarea unui anumit spațiu pentru fiecare angajat, spații generoase care să permită interacțiunea, cu respectarea normelor sanitare în vigoare etc.) reprezintă factori ce pot duce la creșterea numărului de tranzacții având ca obiect achiziționarea sau închirierea de cladiri de birouri, care vor deveni printre cele mai mari tranzacții din sector.

Și sectorul financiar și cel al serviciilor de sănătate private și-au menținut prezența obișnuită în topul sectorial al fuziunilor și achizițiilor în 2021.

Anul acesta, transporturile, energia și FMCG-ul vor avea o efervescență ridicată, din dorința marilor câștigători ai pandemiei de a-și consolida poziția în piață.

De asemenea, activitatea pe zona de M&A va fi în continuă creștere, cu un accent vizibil în sectoarele de energie verde și logistică.

„Anul trecut, apetitul investițional a continuat să fie vizibil și în România, deși cele mai multe tranzacții semnate au fost de dimensiuni medii și mici, fiind vizibile în domenii precum tehnologia, urmata de sectorul imobiliar, energie și utilități și, nu în ultimul rând, domeniul medical. Pentru 2022 însă, jucătorii din piață sunt mai rezervați și vorbesc despre pericolul inflaționist și despre criza forței de muncă. Totuși, bugete de investiții sunt în piață, la fel și companii românești și internaționale cu potențial de dezvoltare, motiv pentru care considerăm că există, fără dubiu, perspective optimiste”, a conchis **Loredana Popescu**.

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocupările și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme de pe piața locală](#)