

Avocații ZRVP au în derulare, de la începutul anului, cinci proiecte de M&A în domeniul energiei regenerabile și alte câteva tranzacții în alte sectoare economice. Anca Danilescu, Partener Senior: Nu doar profitabilitatea sau perspectivele de business ale societății – tinta deciziei soartă unei tranzacții, ci și „sănătatea” juridică a acesteia, ceea ce face ca profesionalismul avocaților implicați în tranzacție să încline semnificativ balanța spre un final sau altul al respectivului proiect.



Chiar dacă, pe parcursul anului trecut, piața locală de fuziuni și achiziții nu a urmat tendința globală vizibilă de scădere, analizele de specialitate indică și pentru România o ușoară diminuare a volumului și a valorii totale a tranzacțiilor în anul 2023 față de anul 2022. Cu toate acestea, rămân optimiste în ceea ce privește perioada imediat următoare. „Efervescența pe care am constatat-o de ceva vreme în proiectele de M&A din domeniul energiei regenerabile, previzibilul impact benefic pe care recenta intrare în spațiul Schengen îl va avea asupra tranzacțiilor din domeniul transporturilor sau creșterea sesizabilă a volumului investițiilor străine directe în sectorul producției sunt doar câteva argumente în acest sens”, subliniază [Anca Danilescu](#), Partener Senior ZRVP.

După trecerea primelor luni din anul 2024, se observă că, la nivel local, există un interes cert mai ales pentru tranzacțiile M&A care vizează energia regenerabilă. În acest context, echipa de avocați a ZRVP continuă să primească numeroase solicitări de asistență juridică din partea celor care doresc să achiziționeze sau, dimpotrivă, să vândă proiecte în acest domeniu.

„Este vorba, în majoritatea cazurilor, fie de companii din afara Europei, fie de clienți români. Avem în derulare, de la începutul anului, cinci proiecte de M&A în domeniul energiei regenerabile și alte câteva tranzacții în alte sectoare economice. Este dificil de estimat dacă și când vor fi fiecare dintre acestea finalizate, ele aflându-se în prezent în faze diferite ale procesului de achiziție/vânzare: declansarea procedurii competitive pentru selectarea potențialilor investitori; etapa de due diligence a targetului; negocierea contractelor de vânzare și a celorlalte documente ale tranzacției (acorduri ale acționarilor, contracte de garanție etc.); îndeplinirea condițiilor suspensive anterioare finalizării. Sperăm că macar o parte dintre aceste proiecte să se finalizeze cu succes. Cu toate acestea, așa cum am spus și în trecut, scopul nostru primordial, ca profesioniști, nu este încheierea, cu orice preț și în orice condiții, a tranzacțiilor în care acordăm asistență juridică, ci securizarea juridică a intereselor economice ale clientului și siguranța că acesta este avertizat în mod competent cu privire la beneficiile și riscurile izvorând din perfectarea respectivei tranzacții”, explică [Anca Danilescu](#).

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

Interlocutoarea <sup>Biz</sup>**Lawyer** apreciaza faptul ca anul 2023 nu a fost, pentru practica de M&A din cadrul ZRVP, foarte diferit fata de anul 2022. Singura diferenta a facut-o faptul ca ponderea tranzactiilor care vizeaza domeniul energiei regenerabile a crescut in mod semnificativ in ultima perioada. „Fara a intra in detalii cu privire la cifre si clienti, mentionez, cu caracter general, faptul ca cel putin șase dintre proiectele in care am asistat s-au încheiat cu succes in cursul anului trecut, in vreme ce alte câteva proiecte, demarate in 2023, continua si anul acesta. Bineinteles, am avut parte si de proiecte care, din considerente juridice sau comerciale, nu au continuat sau au fost, pentru o perioada, suspendate”, precizeaza avocatul.

ZRVP continua sa-și diversifice portofoliul de clienți și in zona celor care solicita servicii din partea experților axați pe practica de M&A. Acest fenomen este potențat și de una dintre particularitățile firmei de avocatura, apreciata foarte mult de clienți, și anume implicarea efectiva si constanta a partenerilor ZRVP in aspectele tehnice ale asistentei acordate, nu doar in coordonarea echipelor de avocati. „La fel ca in perioadele anterioare, majoritatea proiectelor de M&A au fost coordonate de mine si de partenerii mei Ioana Racoti, Elena Iacob si Catalin Micu. Reputatia ZRVP si a avocaturii sale, precum si clientii multumiti care aleg sa apeleze pentru noile lor proiecte la firma noastra si, de multe ori, sa ne recomande si propriilor lor parteneri de afaceri, au fost întotdeauna sursa cea mai importanta si stabila a proiectelor noastre, inclusiv in domeniul M&A. Sigur, avem in portofoliu si clienti carora le-am fost recomandati de firme de avocatura straine, dar aceștia nu sunt majoritari”, amintește **Anca Danilescu**.

Partenerul ZRVP mai menționeaza ca exista flexibilitate in politica de onorarii a firmei, aceasta fiind adaptata de la caz la caz, in functie de natura proiectului, de volumul muncii pe care acesta o implica etc.

În general, atunci când se poate face o estimare rezonabila a orelor de asistenta juridica pe care o tranzactie le presupune, avocații sunt deschisi sa accepte o plafonare a onorariului total perceput pentru o anumita etapa a proiectului sau chiar pentru întregul proiect. De altfel, in mod frecvent, in proiectele de M&A, onorariile aferente analizei juridice diligente a societatii – tinta sunt limitate la o suma maxima. „Asistenta legata de negocierea documentelor tranzactiei este mai dificil de estimat si deci de plafonat, durata, frecventa si amploarea discutiilor dintre parti depinzând de o multitudine de factori, cu precadere comerciali”, puncteaza interlocutoarea <sup>Biz</sup>**Lawyer**.

---

Opiniile unor profesioniști care ocupa poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma [www.in-houselegal.ro](http://www.in-houselegal.ro). Urmarește teme dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

---

**Elemente cheie într-o tranzacție**

Din practica de zi cu zi, profesioniștii ZRVP au constatat ca strategiile de business și indicatorii economici (în special EBITDA) sunt criteriile determinate atunci când un cumparator ia în calcul preluarea unei companii. „Cu toate acestea, am constatat din ce în ce mai mult ca, oricât de avantajoasă ar fi o tranzacție din punct de vedere comercial, clienții sunt reticenti să meargă mai departe atunci când există riscuri de natură juridică. Cu alte cuvinte, nu doar profitabilitatea sau perspectivele de business ale societății – tinta deciziei soartei unei tranzacții, ci și „sănătatea” juridică a acesteia, ceea ce face ca profesionalismul avocaților implicați în tranzacție să încline semnificativ balanța spre un final sau altul al respectivului proiect”, atrage atenția **Anca Danilescu**.

Totodată, din perspectiva celui care vinde, un factor – cheie este limitarea răspunderii sale atât în timp cât și valoric, prin plafonarea sumei maxime a despăgubirilor care ar putea fi solicitate de cumparator în cazul în care, după finalizarea tranzacției, se produce un prejudiciu care este determinat de elemente anterioare closing-ului. „Din perspectiva opusă, cumparatorul este interesat să obțină o „perioadă de garanție” cât mai lungă și o limită cât mai ridicată a despăgubirilor pe care le-ar putea încasa în cazul unui prejudiciu suferit după finalizarea tranzacției. Cu alte cuvinte, există un moment simbolic al negocierilor când fiecare parte trebuie să pună raul înaintea sa și să încerce să limiteze sau, dimpotrivă, să extindă limitele răspunderii vânzătorului. Cum în orice tranzacție în care părțile au (și) interese divergente nu există un scenariu ideal care să acopere ambele perspective, cheia succesului este, până la urmă, evaluarea în mod conștient, informat și echilibrat a riscurilor și beneficiilor și identificarea unei via medii satisfăcătoare pentru ambele părți”, detaliază interlocutoarea <sup>Biz</sup>**Lawyer**.

Evoluția de până acum a pieței locale de M&A evidențiază faptul că există câteva sectoare economice către care se îndreaptă mai mult interesul investitorilor în 2024. În opinia Partenerului Senior ZRVP, energia regenerabilă, sectorul producției și cel al transporturilor vor înregistra cea mai mare creștere a numărului de tranzacții. „Modificările legislative favorabile, tendința globală de „reshoring” și intrarea României în spațiul Schengen privilegiază fără îndoială aceste sectoare”, concluzionează avocatul.