

PNSA a încheiat mai multe proiecte M&A de preluare a participațiilor în companii din agri-business, în S1. Printre mandatele în derulare este și spin-off-ul diviziei zootehnice a unei mari companii | Cristian Popescu, Partener: Agricultură operațională și business-urile integrate beneficiază de un focus relativ ridicat. În agri-business sunt preferate achizițiile de active



Afacerile din agricultură au intrat într-o etapă de consolidare, de așezare a actorilor deja existenți pe piață, cu un focus pe business-uri integrate, operaționale (long term investments) unde au apărut câțiva jucători noi (din EAU sau China). **Cristian Popescu**, Partener Popovici Nițu Stoica & Asociații (PNSA), spune despre investitorii din acest domeniu că au aceeași structură cu cei din economia României în general., „Este vorba despre firme internaționale, fonduri de investiții, dar și investitori/fermieri autohtoni care în ultimii ani s-au capitalizat, beneficiind și de o deschidere a sectorului bancar către nevoile de finanțare ale agriculturii”, punctează avocatul.

În ultimii zece ani, echipa PNSA a fost implicată constant într-o serie de proiecte ample, relevante pentru sectorul agricol. Experții firmei de avocatură au avut în lucru proiecte complexe care au vizat de la achiziționarea unor asset-uri/business-uri agricole integrate, la restructurarea unor portofolii de asset-uri agricole, achiziționarea/vânzarea unor centre logistice și de depozitare destinate agriculturii, finanțări destinate afacerilor din agricultură, etc.

Ultimele 12 luni s-au înscris în aceeași linie, printre mandatele de succes ale profesioniștilor PNSA remarcându-se asistența legală acordată unuia dintre cei mai mari proprietari privați de terenuri agricole din România pentru obținerea unei finanțări de 10 milioane euro; asistența legală oferită unui mare fond de investiții în legătură cu restructurarea unui portofoliu de peste 3.000 de hectare, teren agricol; asistența legală oferită unui mare investitor în agricultură în legătură cu operațiuni de schimb/swap privind suprafețe de peste 4.000 de hectare; asistența oferită unui mare trader de cereale la vânzarea unor asset-uri într-o tranzacție de câteva milioane de euro; asistența legală oferită unuia dintre cei mai mari consultanți tehnici în domeniul absorbției fondurilor europene destinate pomiculturii. Toate aceste proiecte au fost coordonate de **Cristian Popescu**, *avocat asociat* și **Cristina Marcu**, *avocat colaborator senior*.

România are potențial

“Agricultura României este un domeniu cu mare potențial, așa cum este întreaga economie a României, însă potențialul de creștere și de profit al agri-businessului depinde de întregul ansamblu (infrastructura, sistem taxare, educația personalului, etc). Din această perspectivă un business în agricultură, pentru a deveni atragător pentru investitori nu diferă prea mult de un business în orice altă industrie – sănătatea structurii sale, venituri bune, potențialul de creștere, lipsa unor probleme grave legale și fiscale”, precizează **Cristian Popescu**.

Totuși, specificul problemelor din agricultură provine din natura drepturilor asupra asseturilor agricole – terenurile

agricole folosite. “Marile ferme de vânzare prezintă în general o situație neclară a terenurilor folosite (e.g. nu toate terenurile sunt în proprietate, nu sunt cadastrate, gradul mic de comasare, schimburi de folosință încheiate pe baza de gentlemen agreement, etc). „Pretul corect” rezulta din evaluări și negocierile părților, care dincolo de potențialul zonei economice în care se negociază nu poate ieși din cadrul general al economiei României”, detaliază avocatul.

Partenerul **PNSA** este de părere că agricultura operațională și business-urile integrate beneficiază momentan de un focus relativ ridicat.

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

Elemente specifice în tranzacțiile din agri-business

În primul semestru al anului în curs, echipa **PNSA** a încheiat unele proiecte M&A de preluare a participațiilor în companii din agri-business. În majoritatea situațiilor, avocații s-au aflat de partea cumparatorului. În acest moment există și mandate în derulare, de exemplu spin-off-ul diviziei zootehnice a unei mari companii.

“Cu toate acestea, în agri-business, sunt preferate achizițiile de active, în defavoarea preluării istoricului fiscal financiar al unor companii care deja operau un business agricol”, arată **Cristian Popescu**.

Avocatul subliniază faptul că sunt și anumite elemente specifice în tranzacțiile din agri-business. În această categorie el nominalizează: sezonabilitatea business-ului cu impact direct asupra cash flow-ului, finanțării și modului de îndeplinire a obligațiilor asumate de firmele din agricultură; dreptul de proprietate asupra unor terenuri agricole; modalitatea de exploatare efectivă a proprietății funciare (e.g. schimburile de folosință); anumite chestiuni aferente contractelor de arenda (drepturi de opțiune, garanții, etc); obligații specifice derivate din anumite proiecte cu finanțare europeană sau angajamente legate de modul de lucrare a terenurilor (e.g. culturile bio).

„Din perspectiva legislației aplicabile, principalele provocări ale agriculturii românești – așa cum le percepem de la clienții noștri în activitatea lor curentă, dar cum le-am și enunțat de multe ori în cadrul evenimentelor publice dedicate agriculturii din ultimii 6-8 ani – ar putea fi rezumate la următoarele: o proprietate funciară extrem de fragmentată; nivelul extrem de scăzut al cadastrării (de ani de zile ne menținem la un procent între 30- 40%); lipsa unei legi a comasării (România este singura țară UE din Europa centrală și de Sud Est care nu are o astfel de lege); lipsa unui cadru legal pentru schimburile de folosință (la nivelul pieței, pe fondul unei fragmentări accentuate și a lipsei unei legi a comasării, fermierii încheie diverse acorduri între ei privind schimbarea loturilor/tarlalelor, pentru a lucra cât mai unitar/consolidat, însă în lipsa unei reglementări clare, fermierii au diverse probleme în relația cu APIA, primăriile locale etc); rigiditatea APIA/statului român în interpretarea și aplicarea regulamentelor europene în legătura cu alocarea subvențiilor, formelor de sprijin pe suprafața ceea ce determină probleme de finanțare/cash flow pentru fermieri; reticența fermierilor în folosirea contractelor forward pentru reducerea riscului volatilității

prețurilor produselor agricole.”

Cristian Popescu, Partener PNSA

[Intra pe portalul de concurența pentru mai multe articole referitoare la proiecte, avocați, legislație din aceasta ar
practica](#)

Un portofoliu vast de clienți

Datorita experienței pe care echipa **PNSA** o are în practica de agricultura, portofoliul de clienți include investitori strategici, fonduri de investiții, companii active în agricultura operațională, fermieri români sau străini activi în agricultura din România. În majoritatea dosarelor, avocații ofera consultanța, segmentul de litigii fiind nesemnificativ.

De asemenea, firma are clienți activi în zona forestieră, în principal, proprietari de paduri ce negociaza exploatarea sau vânzarea acestora (cu suprafețe cumulate de circa 2.000 de hectare). “Din pacate piața forestieră este relativ blocată din cauza numeroaselor modificări legislative și a lipsei predictibilității privind exploatarea masei lemnoase. Legat de IPO, nu cred ca vom vedea pe termen scurt companii românești din domeniul agriculturii interesate de bursa și IPO. Agricultura românească și implicit companiile românești din acest domeniu, înca au nevoie de creștere, consolidare, inovare, investiții în infrastructura, predictibilitate. Potențialii investitori pe bursa se uita la domenii în creștere, așezate, cu potențial care pot genera profit sau macar evita volatilități majore și într-un an prost (climat). Ori, având în vedere problemele agriculturii românești, este greu sa transmii încredere investitorilor ca indiferent cât de mult ploua sau cât de frig este, compania respectiva va reuși sa aiba un an financiar bun”, amintește **Cristian Popescu**.

Proiectele din agricultura genereaza activitate și în alte domenii conexe, cum sunt cele de corporate, asigurari, regulatory, litigii, banking & finance. În plus, lipsa de practica în zona fondurilor europene, subvențiilor determina o serie de provocari în cazul transferului/preluării majorității businessurilor agricole.

Printre mandatele pe care le-au avut în lucru, specialiștii **PNSA** au avut și dosare cu componenta internațională. În aceste proiecte echipa din România a cooperat cu firme internaționale de avocatura precum *Greenberg Traurig*, *DLA Piper*, *De Braw*. „Acolo unde legea aplicabila a tranzacției a fost legea româna, **PNSA** a fost lead counsel (e.g. toate proiectele enumerate la punctul 1, au fost derulate cu **PNSA** drept advisor coordonator al tranzacțiilor)”, explica Partenerul **PNSA**.