

În ultimele 12 luni, avocații firmei Bulboaca & Asociații au fost implicați în peste zece fuziuni și achiziții, dintre care patru încă sunt în derulare. De vorba cu Adrian Bulboaca (Managing Partner), despre factorii cheie ai evoluției tranzacțiilor de tip M&A în acest an, industriile în care exista apetit pentru investiții, clienți și proiecte importante



Piața de fuziuni și achiziții din România își va continua trendul ascendent. [Adrian-Catalin Bulboaca](#), Managing Partner al Bulboacă & Asociații SCA, subliniază ca, în ciuda contextului tranzacțional dificil, domeniile medical, IT, imobiliar, agricultură, farmaceutic, real estate, financiar, noi tehnologii vor menține creșterea din aceasta zonă. Aprecierile avocatului se bazează pe datele deținute de firma pe care o coordonează, dar și pe analiza mandatelor pe care echipa sa le are pe masa de lucru.

„O piață dificilă este pe tipul preocupărilor și talentului profesional al firmei noastre. Aceasta pentru că, atunci când clienții noștri întâmpină o dificultate majoră, de neimaginat sau de nesurmontat, experiența noastră arată că nu merită în a se renunța, deoarece și atunci există șanse reale pentru a se face o tranzacție sau pentru a se soluționa o speță”, punctează liderul **Bulboacă & Asociații**.

În acest context, avocatul este de părere că vor continua să fie realizate tranzacții importante în regiune. De asemenea, țara noastră va atrage investiții noi, România fiind cunoscută deja ca un stat european cu potențial în acest sector, date fiind oportunitățile și soluțiile de finanțare și M&A, nivelurile scăzute de impozitare și salariile competitive.

„Credem că măsurile de susținere provenite din pachete de instrumente de finanțare nerambursabile promovate atât de Uniunea Europeană, cât și prin scheme de ajutor de stat la nivel național și din cadrul temporar de criză adoptat de Comisia Europeană care va permite statelor membre să acorde ajutoare cu un quantum limitat întreprinderilor afectate de criza actuală sau de sancțiunile și contrasancțiunile aferente, să se asigure că întreprinderile dispun în continuare de lichidități suficiente și să despăgubească întreprinderile pentru costurile suplimentare suportate ca urmare a prețurilor excepțional de ridicate la gaz și energie electrică, vor deveni factori cheie ai evoluției tranzacțiilor de tip M&A ca mijloc viabil de expansiune a business-ului”, mai spune **Adrian-Catalin Bulboaca**.

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

Pe masa de lucru a avocaților se afla multe proiecte importante

De altfel, pe parcursul anului în curs, **Bulboaca & Asociații** a continuat să asiste atât clienți tradiționali ai firmei, cât și clienți noi într-o gamă variată de mandate, unele cu un grad de complexitate particular, implicând aspecte de reglementare, asistența de tip due diligence, asistența în timpul negocierilor și îndeplinirea calendarelor de tranzacție, precum și asistența post-closing.

„Interesul pentru achiziționarea de societăți ținta în România vine, în mod firesc, din partea unor fonduri de investiții, companii locale și internaționale (cu precădere, din Europa) sau fonduri de capital privat care au optat pentru o diversificare a industriilor vizate menită să sporească valoarea investițiilor de portofoliu”, explică avocatul.

În acest moment, echipa de experți a firmei de avocatură are în derulare mai multe proiecte de anvergură, unele dintre ele reprezentând premiere pe piață, ceea ce este deopotrivă atât o provocare profesională, cât și o bucurie intelectuală.

Printre cele mai relevante mandate, **Adrian-Catalin Bulboaca** indică proiecte importante în domeniile asigurărilor, pieței de capital, în domeniul medical, al agriculturii, precum și al tehnologiei. „În mare parte ele se vor concretiza până la finalul anului, așadar sperăm să revenim cât de curând cu vești bune”, adaugă avocatul.

În ceea ce privește 2021, liderul **Bulboaca & Asociații** spune că firma pe care o coordonează l-a simțit ca fiind un an analiză și re poziționare, de punere a bazelor pentru viitor. „Au existat prospectări ale pieței, exerciții de due diligence – unele concretizate în investiții, altele încă în evaluare – semn că piața a preferat să fie mai reținută în decizii cu impact financiar mare, spre deosebire de anii precedenți. Prelungirea crizei sanitare a adus într-adevăr o încetinire a tranzacțiilor, dar le-a acordat pe de o parte antreprenorilor timpul necesar pentru a pregăti companiile în vederea unei investiții, iar pe de altă parte investitorilor timp pentru a regândi strategiile de investiții”, detaliază expertul.

Criza medicală a influențat și această arie de practică, existând o tendință spre solicitarea unor onorarii fixe – aspect de înțeles, în contextul în care se dorea predictibilitate a cheltuielilor juridice, într-o perioadă de incertitudine. „Încercăm să acomodăm întotdeauna cerințele clienților noștri, asigurându-i totodată de transparență și cea mai mare diligență în ceea ce facem - pentru proiectele unde natura acestora impunea rate orare, am avut deosebită grijă în a ne informa clienții cu privire la progresul asistenței noastre, astfel încât să le oferim confortul ca sunt la curent cu cheltuielile acumulate”, nuanțează **Adrian-Catalin Bulboaca**.

Intra pe platforma [Dispute.Resolution.Center](https://dispute.resolution.center)

INTERVIU | Media tarifelor orare pentru firmele românești se situează între 100 și 250 de euro/oră foarte renumite în domeniu pot ajunge să perceapă și o rată de 1.000 euro/oră

Avocații **Bulboaca & Asociații** au fost implicați în proiecte frumoase în zona de real estate, IT precum și în zona de jocuri de noroc și sport. Unele proiecte au avut o componentă semnificativă de reglementare și au necesitat dialoguri cu autoritățile în domeniu și problematizări cu privire la interpretarea legii, inclusiv prin raportare și la

practica altor state. „În ultimele 12 luni, avocații noștri au fost implicați în peste zece tranzacții de M&A, dintre care patru încă sunt în derulare. Valoarea acestora este confidențială. Ne bucurăm să avem clienți atât antreprenori locali, cât și investitori strategici. Credem că modul nostru de abordare ne diferențiază pe piață, fiind o firmă antreprenorială care înțelege dificultățile și provocările mediului de business și care vede dincolo de problemele juridice ale unui proiect. Avem, de asemenea, o foarte bună colaborare cu fondurile de investiții și alte tipologii de investitori, fiind constant în contact cu acestea pentru a identifica oportunități și sinergii”, precizează

Adrian-Catalin Bulboaca.

Portofoliul de clienți deținut de **Bulboaca & Asociații** în practica de M&A este generat aproape în integralitate de proactivitatea firmei.

Avocații sunt conștienți de atuurile numeroase deținute de firma în care activează. În această categorie intră echipa formată din profesioniști competenți și dedicați, care lucrează în echipe multi-disciplinare (M&A/Corporate, Banking & Finance, Employment and Labor Relations, IP & IT, Data Protection, Regulatory, Real Estate, Litigation, Competition) și a căror calitate a lucrărilor avocațiale a atras bunul renume și reputația de firmă de avocatură „hands on” pentru fiecare proiect încredințat în parte.

Echipa de M&A are în acest moment șase avocați cu un grad mare de senioritate, coordonați de partenerul firmei, **Adrian-Catalin Bulboaca**. „Buna pregătire profesională, diligența, atenția la detalii și proactivitatea în ce privește venirea în întâmpinarea problemelor clienților sunt printre calitățile echipei de M&A din cadrul Bulboaca & Asociații. Fiind implicați în proiecte complexe, se întâmplă deseori să construim echipe interdisciplinare și astfel colaborăm în mod constant și cu celelalte echipe ale Bulboaca & Asociații, pentru a asigura servicii de asistență juridică și reprezentare integrate și la un nivel calitativ ireproșabil pentru clienții noștri”, amintește avocatul.

Adrian-Catalin Bulboaca se așteaptă ca anul 2022 să mențină în prim plan tranzacțiile în agricultură, tehnologie, sănătate, imobiliare și energie. În aceste industrii, apetitul de investiții este unul cu accent atât pe oportunități pe termen lung, cât și pe termen scurt, iar contextul socio-politic și economic își face resimțita prezența doar ca „business as usual”.

De altfel, avocatul atrage atenția că cele mai mari provocări ale anului în curs în tranzacțiile de M&A deriva cu siguranță din climatul socio-politic volatil și din realitățile economice în deplină și profundă schimbare. „Dincolo de atributele specifice pe care le implică o tranzacție de M&A, credem că pregătirea în prealabil a companiei pentru o viitoare tranzacție și adaptarea rapidă la noile realități vor avea un rol deosebit de important, dacă nu fundamental, în tranzacțiile de M&A”, concluzionează liderul **Bulboaca & Asociații**.

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