

Cum vad avocații considerați Leading Lawyers în M&A anul 2024 | Azi, de vorba cu Bogdan C. Stoica, Partener PNSA: Anul va fi dominat de investitorii strategici, deja prezenți în România sau în regiune. Fondurile se vor concentra în continuare pe tranzacții de dimensiuni mai degrabă reduse, pe investiții în start-up-uri, pe împărțirea riscului între ținte de dimensiuni mai mici. Ma aștept ca România să conteze în anii următori din ce în ce mai mult în regiune în ce privește numărul și valoarea tranzacțiilor M&A



Cu tot mai multe tranzacții de valori mari, în ultimii doi ani, piața locală de fuziuni și achiziții a marcat o evoluție vizibilă. Preluarea rețelei de magazine Profi în România pentru 1,3 miliarde de euro ne îmbunătățește probabil poziția în topul tranzacțiilor de M&A din regiune, dar întrebarea care se pune este dacă piața mai poate genera tranzacții de peste un miliard de euro și în 2024. Publicația noastră a adăugat un set de întrebări avocaților considerați de ghidurile juridice internaționale drept *Leading Lawyers* în practica de M&A, referitoare la activitatea din 2023 și proiecțiile acestora pentru anul viitor. *BizLawyer* a încercat să afle cum se mai poziționează România în tabloul regional al fuziunilor și achizițiilor, dacă au întâlnit/exista și alte business-uri la vânzare sau tranzacții de alt tip care să egaleze sau chiar să depășească plafonul de 1 mld. E și ce investitori sunt acum interesați de proiecte în România.

De asemenea, am fost interesați să aflăm care vor fi sectoarele cele mai interesante pentru investitori anul viitor, domeniile care vor genera cele mai multe tranzacții în 2024. Nu am ocolit nici motivele de îngrijorare ale acestei perioade în privința activității din această arie de practică și am "scanat" împreună cu interlocutorii noștri marile provocări ale anului viitor, cu accent pe ceea ce va avea un rol important în tranzacțiile viitoare.

Continuăm această serie cu [Bogdan C Stoica](#), Partener Popovici Nițu Stoica & Asociații (PNSA), unul dintre avocații cu o mare expunere pe proiecte complexe, despre care clienții au spus echipei de research de la Chambers că "are o viziune comercială și este business oriented."

El este listat de Legal 500 în categoria *Leading Individuals*.

Bogdan C Stoica, Partener PNSA și coordonatorul unor echipe de avocați implicate în fuziuni și achiziții complexe, finalizate cu succes de-a lungul timpului, spune că România a câștigat foarte mult în ultimii ani în ceea ce privește valoarea tranzacțiilor M&A. Acest lucru este direct proporțional cu dezvoltarea economică remarcabilă a țării din ultimii 10 ani. "Este vorba cu siguranță de una dintre cele mai bune, dacă nu cea mai bună perioadă din istoria economică a României", subliniază avocatul considerat de [Legal 500](#) drept *Leading Lawyer* în practica de fuziuni și achiziții. Această evoluție s-a reflectat și în valoarea tranzacțiilor M&A, fie că vorbim de achiziții directe sau de listări, mai spune acesta.

”Asumând ca acest trend de evoluție economică va continua și în următorii ani și ca nu vor exista evenimente geo-politice care să perturbe major acest trend, există toate motivele să credem că, într-un orizont de 3-4 ani, am putea avea una sau chiar mai multe tranzacții de peste 1 miliard de Euro anual. Tot astfel, mă aștept ca România să conteze în anii următori din ce în ce mai mult în regiune în ce privește numărul și valoarea tranzacțiilor M&A”, a explicat partenerul PNSA.

În opinia sa, este puțin probabil ca anul în curs să mai poată aduce o tranzacție de peste 1 miliard de euro. ”E nevoie probabil de încă 2-3 ani de consolidare în diverse domenii și de maturizare a unor investiții în curs astfel încât valoarea tranzacțiilor să depășească această bornă valorică. Este cazul investițiilor în energie pentru care este nevoie de timp atât în ce privește dezvoltarea, cât și consolidarea intermediară”, spune Bogdan C. Stoica. Totuși, o surpriză ar putea să apară din zona bancară în măsura în care unul dintre primii 5 jucători ar decide să vândă, a nuanțat interlocutorul **BizLawyer**.

El amintește că ultimii doi ani au fost marcați de incertitudinea generată de războiul din Ucraina, de perioada inflaționistă post-pandemie, dar și de recrudescența mișcărilor populiste și extremiste. ”Toate acestea au făcut ca principalii jucători în piața mare de M&A să fie strategici, în special cei care sunt deja prezenți în piață, care o înțeleg și îi cunosc potențialul și riscurile. Pe de altă parte, dacă ar fi să luăm în considerare și listările, atunci profilul investitorilor a fost dominat cu siguranță de fondurile de pensii și micii investitori, acesta fiind probabil și marele câștig al pieței de capital din ultimii ani”, a subliniat **Bogdan C. Stoica**.

În ce privește tranzacțiile cu valori mari, avocatul evidențiat de ghidurile juridice internaționale în practica de M&A crede că 2024 va fi dominat în continuare de investitorii strategici, deja prezenți în România sau în regiune. ”În ce privește fondurile, cred că acestea se vor concentra în continuare pe tranzacții de dimensiuni mai degrabă reduse, pe investiții în start-up-uri, pe împărțirea riscului între ținte de dimensiuni mai mici”, a adăugat partenerul PNSA.

În opinia sa, prin prisma tranzacțiilor realizate, energia și retail-ul au fost cu siguranță domeniile vedeta ale anului 2023. ”Serviciile medicale au continuat să fie în centrul atenției și anul trecut, chiar dacă marii jucători au avut mult mai puține potențiale ținte de achiziție. S-a adăugat apoi interesul investitorilor pentru domeniul serviciilor portuare. Cred că industriile cu profil de necesitate sunt cele care au potențial să genereze tranzacții viitoare de valori mari și în 2024 (e.g. domeniul producției alimentare și domeniile asociate, energia și serviciile medicale)”, a afirmat avocatul.

Cu echipe de la PNSA acționând de multe ori în calitate de consultanți sell side, **Bogdan C. Stoica** spune că a constatat că vânzătorii sunt în primul rând mult mai pregătiți acum pentru o tranzacție M&A decât erau în urma cu 10 ani. ”Antreprenorii au evoluat și s-au maturizat odată cu piața. Chiar dacă pregătirea proceselor de exit nu este întotdeauna realizată profesionist, se remarcă totuși o creștere a numărului antreprenorilor care înțeleg avantajele unor procese realizate profesionist. Asemenea procese ajută procedural dar, în egală măsură, ancorează și antreprenorii în realitățile unor asemenea tranzacții”, explică partenerul PNSA.

El a adăugat că ultimii ani au marcat în unele domenii și o deteriorare artificială a evaluării afacerilor scoase la vânzare și a dat ca exemplu domeniul serviciilor profesionale, care a înregistrat o astfel de tendință, cel mai probabil sub influența incertitudinii din zonă, a trendului ascendent al salariilor din industrie și, nu în ultimul rând, a creșterii impactului unei culturi în care fidelitatea și stabilitatea sunt considerate din ce în ce mai rar valori fundamentale.

În privința duratei medii a unei tranzacții, **Bogdan C. Stoica** spune că aceasta este de 5-7 luni. Dar, date fiind noile reguli în materie de investiții străine directe (FDI), durata ar putea crește.

Avocatul intervievat de **BizLawyer** a adăugat că, după un 2022 marcat de cel mai mare număr de tranzacții eșuate

din ultimii 15 ani, 2023 a continuat aceasta tendința chiar dacă la un nivel mai redus. ”Cauza cea mai frecventă a fost cu siguranță lipsa de hotărâre a investitorilor, pe fondul unei stări de incertitudine generată de situația geo-politică și de conflictul armat din proximitate. La rândul său, lipsa de hotărâre s-a tradus printr-un apetit mult mai scăzut al investitorilor, în special al celor care nu erau prezenți în piață, de a intra în noi piețe, cu consecința unor evaluări defensive/pesimiste a companiilor țintă”, a precizat partenerul PNSA.

Industria cu profil de necesitate sunt cele de la care **Bogdan C. Stoica** se așteaptă la cele mai multe tranzacții medii și mari în 2024: domeniul producției alimentare și domeniile asociate, energia și serviciile medicale, distribuția. Domeniul IT și cel al serviciilor conexe vor continua să ofere un număr mare de tranzacții, însă este de așteptat ca acestea să fie mai degrabă în zona valorilor mici și medii, spune interlocutorul ^{Biz}**Lawyer**. Este cazul diverselor start-up-uri care, odată parcursă faza etapelor de investiții pre-seed și seed, ar putea intra în faze de investiții mai mature.

”Incertitudinea generată de războiul din Ucraina și creșterea în sondaje a popularității partidelor de extrema dreapta și a mișcărilor radicale în general, într-un an eminent electoral, îngrijorează investitorii și erodează apetitul acestora pentru noi investiții”, atrage atenția partenerul PNSA. Tot astfel, măsurile economice cu caracter populist ocazionate de anul electoral și vocile tot mai multe care cer pregătirea Europei pentru apărare în fața unor eventuale agresiuni și a potențialei dezangajări internaționale a SUA.

Pe de altă parte, proiectele mari de infrastructură derulate în prezent de România, stabilitatea politică din ultimii 2 ani și performanțele peste așteptări, precum și reziliența economiei românești dau încredere. Tot astfel, apariția unui nou val de antreprenori a caror maturizare este așteptată undeva în următorii 5-10 ani.

Printre marile provocări ale anului viitor în această arie de practică, în plus față de cele mai sus amintite, **Bogdan C Stoica** mai adaugă și dificultatea de a găsi resurse umane dispuse să aloce timp și concentrare pentru formarea profesională.