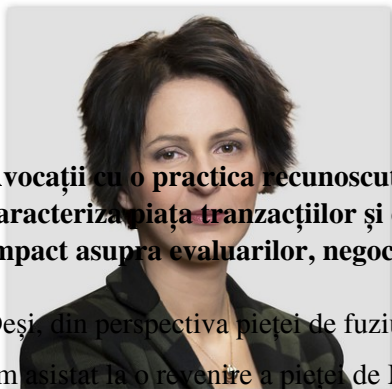


Cum vad anul 2025 avocații considerați Leading Lawyers de ghidurile juridice internaționale | Azi, de vorba cu Gabriela Cacerea, Partener NNDKP și unul dintre coordonatorii practicii de M&A: ”Cuvântul cheie pentru a descrie piața fuziunilor și achizițiilor din 2024 în România este ‘reziliența’. Speram sa își mențină traiectoria moderat ascendentă, în 2025, dar începutul de an nu pare sa aduca o certitudine din aceasta perspectiva; suntem în prezența unor circumstanțe de potențială încetinire în următoarele luni”



Avocații cu o practică recunoscută de ghidurile juridice internaționale au fost solicitați sa spuna cum ar caracteriza piața tranzacțiilor și care ar fi tendințele actuale, dar și care vor fi factorii care ar urma sa aiba impact asupra evaluarilor, negocierilor și achizițiilor de M&A, în general.

Deși din perspectiva pieței de fuziuni și achiziții, 2024 nu a avut un început bun, în a doua jumătate a anului trecut am asistat la o revenire a pieței de M&A, a declarat, într-un interviu acordat **BizLawyer**, [Gabriela Cacerea](#), Partener NNDKP și co-coordonator al practicii de M&A. ”Așa cum rezulta din studiile facute, inclusiv din datele noastre interne, putem afirma ca și în anul 2024 piața de M&A din România și-a menținut trendul ascendent din ultimii ani. Totuși, nu vorbim de o creștere accelerată sau un ‘boom’ economic, ci mai degrabă de o creștere moderată a pieței”, a precizat **Gabriela Cacerea**.

Din punctul sau de vedere, cuvântul cheie pentru a descrie piața de M&A din 2024 în România este „reziliența”. Deși termenii de tipul „siguranța”, „reziliența”, „securitate”, „stabilitate” au devenit extrem de utilizați în spațiul public din ultimii ani, utilizarea unor astfel de termeni pentru a descrie piața de M&A nu este un clișeu, spune interlocutoarea **BizLawyer**.

**Gabriela Cacerea** considera ca revenirea pieței de M&A în a doua jumătate a anului 2024 s-ar putea datora, în principal, clarificării contextului politic de la nivelul conducerii Uniunii Europene, rezultatul alegerilor europene din iunie 2024 asigurând o certitudine în privința continuității politicilor și priorităților stabilite în mandatul anterior și care vor dicta traiectoria politica a Uniunii Europene și pentru următorii 5 ani. Piața de M&A din 2024 în România a demonstrat ca a devenit o piața matură, care ramâne stabilă în ciuda provocarilor economice și politice globale și naționale și a contextului geopolitic regional, susține avocatul interviuat de **BizLawyer**.

Ce se va întâmpla însă anul acesta? Care sunt așteptările mediului de afaceri și încotro va merge piața de M&A? Analistii [Mergermarket susțin ca economia europeană slabită va stimula activitatea de M&A](#) în următoarele luni, companiile europene urmând sa recurga la fuziuni și achiziții pentru a se dezvolta în EMEA și în afara acesteia, în timp ce cumpărătorii din străinătate - atât corporații, cât și sponsori financiari - continua sa caute chilipiruri.

În acest context, publicația noastră a adresat un set de întrebări avocaților considerați de ghidurile juridice internaționale drept *Leading Lawyers* în practica de M&A, referitoare la activitatea din 2024 și proiecțiile acestora pentru anul în curs. **BizLawyer** a încercat sa afle care este pulsul pieței de M&A, ce tip de investitori au fost și ramân interesați de proiecte în Romania și de ce tranzacțiile devin mai puțin transparente.

Avocații cu o practică recunoscută de ghidurile juridice internaționale au fost solicitați să spună cum ar caracteriza piața tranzacțiilor și care ar fi tendințele actuale, dar și care vor fi factorii care ar urma să aibă impact asupra evaluărilor, negocierilor și activității de M&A, în general. Am vrut să știm de ce mai pica uneori deal-urile, cu referiri la durata medie a unei tranzacții. De asemenea, am fost interesați să aflăm care vor fi sectoarele cele mai interesante pentru investitori, domenii care vor genera cele mai multe tranzacții în 2025.

Nu am ocolit nici motivele de îngrijorare ale perioadei 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 **Gabriela Cacerea**, *Partener NNDKP și co-coordonator al practicii de M&A*, avocat evidențiat de Legal 500 în categoria Leading Partners, adică a celor mai puternici parteneri din domeniul lor, care conduc tranzacții de top și sunt apreciați de colegi și clienți deopotrivă. Potrivit Chambers & Partners, **Gabriela Cacerea** „cunoaște foarte bine domeniul M&A și gestionează foarte bine aspectele complexe. Este proactivă și adaugă valoare la multiplele negocieri.”

-----  
*Citește și*

[→ Cum vad anul 2025 avocații considerați Leading Lawyers în M&A de către ghidurile juridice internaționale | Azi, de vorba cu Horea Popescu, Managing Partner CMS România și Head of CEE Corporate M&A: După o perioadă de expectativă alimentată de alegeri, lucrurile reintra în normal, există dorința de a investi. Investitorii care intra pe piața sunt strategici; vor fi cel puțin trei exituri semnificative în perioada următoare](#)

-----  
**Tranzacții mai multe, de valori mai mici**

Într-un cadru mai larg, pe plan global, participanții la tranzacții au trebuit să echilibreze aspectele negative ale unei recuperări mai lente decât se aștepta a economiei globale, pe fondul tensiunilor geopolitice continue și a constrângerilor de reglementare, aspectele pozitive fiind o reducere a incertitudinii macroeconomice, o scădere a inflației, un regim de rate ale dobânzii mai scăzute și o reducere a diferențelor de evaluare în 2024. Pe piața locală, [potrivit unui studiu EY](#), numărul tranzacțiilor a crescut anul trecut, pe fondul unei redresări la nivel european, dar valoarea estimată a acestora a scăzut.

”Aceste tendințe cumulate, de creștere a volumului tranzacțiilor și, respectiv, de scădere a valorii acestora au capatat o amploare semnificativă pe plan global și observăm ca, începând cu anul 2024, se regasesc și în România”, arată Gabriela Cacerea. Partenerul NNDKP spune că un prim factor al acestui trend este reprezentat de diversificarea soluțiilor de finanțare ca alternative la tradiționalele fuziuni și achiziții. În astfel de perioade, cum este cea pe care o parcurgem, când costul finanțării prin împrumut bancar este ridicat, iar astfel de finanțări sunt mai rare, apare, în mod firesc, necesitatea de a găsi soluții alternative de finanțare. ”Astfel de soluții de finanțare alternative sunt tranzacțiile de tipul *private equity*, *hedge funds* și alte alternative de investiții de acest gen”, explică interlocutoarea <sup>Biz</sup>Lawyer.

De asemenea, adaugă **Gabriela Cacerea**, în anul 2024 piața de M&A din România a devenit o piață matură. ”O consecință a „maturizării” pieței este și reorientarea investitorilor și către alte tipuri de tranzacții decât cele de fuziuni și achiziții tradiționale, respectiv joint ventures (pe care am început să le vedem mai des, încheiate mai ales între companii din diverse industrii și companii IT) sau parteneriate strategice/alianțe (mai rar întâlnite în peisajul

M&A din România)”, susține avocatul.

Nu în ultimul rând, adauga **Gabriela Cacerea**, continua în diverse sectoare ale economiei un trend al consolidării, al achizițiilor de companii de dimensiuni medii și mici, a caror valoare este mai scăzută.

Astfel, tendința de creștere a numărului tranzacțiilor, în condițiile în care valoarea estimată a acestora a scăzut, reflectă trendurile actuale ale pieței, diversificarea tipologiei tranzacțiilor, mai spune avocatul NNDKP, considerat de Legal 500 *Leading Partner* în domeniul fuziunilor și achizițiilor.

-----  
*Citește și*

[→ FrieslandCampina a apelat la Deloitte pentru a explora vânzarea afacerilor din România](#)

[→ Vânzarea Cargus avansează | Austrian Post și cehii de la Packeta sunt printre ofertanții din a doua rundă. Și o firmă românească a intrat în cursă](#)

-----  
**Investitorii strategici rămân cei mai activi. Negocieri mult mai intense și de durată**

Potrivit companiilor de consultanță, tranzacțiile interne au scăzut marginal anul trecut, în timp ce tranzacțiile externe au crescut cu mai mult de 25% de la an la an, evidențiind România ca o destinație de top pentru M&A în regiunea Europei Centrale și de Est. **Gabriela Cacerea** confirmă această tendință și spune că percepția investitorilor străini asupra României s-a îmbunătățit în ultimii ani, iar anul trecut a adus o consolidare în acest sens. ”Am observat o diversificare a tipurilor de tranzacții în anul 2024, de la tipuri tradiționale de M&A, la alternative precum joint ventures, private equity investments. Cu toate acestea, remarcăm faptul că în continuare investitorii strategici rămân cei mai activi și prezenți în piața de M&A, menținându-și poziția în top”, afirmă interlocutoarea <sup>Biz</sup>**Lawyer**.

Referindu-se la durata medie a unei tranzacții, **Gabriela Cacerea** spune că procesul de evaluare este mai îndelungat și negocierile mult mai intense și de durată. ”Fiecare tranzacție are particularitățile ei, date, pe de o parte, de specificul companiilor în cauză și, pe de altă parte, de sectoarele de activitate din care provin. Este dificil să dam o cifră, chiar și estimativă, deoarece durata tranzacțiilor este influențată de diverși factori, inclusiv de factori externi precum obținerea aprobărilor prealabile din partea autorităților competente”, explică avocatul. Astfel, pot exista tranzacții în care ritmul este unul mai accelerat pentru fiecare etapă și care să fie finalizate în câteva luni și altele care pot dura un an sau mai mult.

”Ceea ce am observat în schimb, este faptul că se pune un mai mare accent din partea companiilor investitoare în procesul de due diligence asupra aspectelor ce țin de partea de respectare a reglementărilor aplicabile și autorizare (regulatory and compliance). Toate acestea fac ca procesul de evaluare să fie mai îndelungat, ceea ce poate

determina o durata mai mare de timp pâna la finalizarea tranzacției. De asemenea, se poate observa și un apetit de risc mai scazut din partea companiilor investitoare, aspect care conduce, în mod firesc, la negocieri mult mai intense și de durată”, a indicat partenerul NNDKP.

Având în vedere apetitul în creștere cu privire la noile tehnologii și inteligența artificială, avocatul de opinie ca investitorii se vor orienta către acele domenii și acele companii unde implementarea inteligenței artificiale începe să dea roade, să crească profitabilitatea acestora. ”De asemenea, prin corelație, anticipăm o creștere a investițiilor în infrastructura digitală necesară pentru a susține această dezvoltare a inteligenței artificiale, inclusiv centre de date și capacități energetice. Astfel, ne așteptăm să vedem în continuare tranzacții în sectoarele IT și Energie”, a explicat **Gabriela Cacerea**.

În opinia sa, nu în ultimul rând, merita menționate și sectoarele „tradiționale” unde este de așteptat să vedem în continuare tranzacții, și anume: construcții/imobiliare, farmă și sănătate, logistică.

Interlocutoarea <sup>Biz</sup>**Lawyer** spune că multiplele provocări, în principal în plan geopolitic, dar și cele viitoare la nivel local, vor avea o influență asupra fuziunilor și achizițiilor. ”Sperăm că în anul 2025 piața de M&A din România să își mențină traiectoria moderat ascendentă. Începutul de an nu pare să aducă o certitudine din această perspectivă, însă sperăm că similar anului 2024 să asistăm la o redresare pe parcursul anului. Cu toate acestea, suntem în prezența unor circumstanțe de potențială încetinire în următoarele luni din cauza multiplelor provocări, în principal în plan geopolitic, fiind un an în care așteptăm impactul unor schimbări semnificative de anul trecut, dar și noi evenimente importante ale căror ramificații pot avea un impact extins. De asemenea, măsurile recente, cât și cele viitoare la nivel local vor cântări la fel de mult pentru investitori și deciziile lor de investiții”, a conchis **Gabriela Cacerea**.

-----  
*Citește și*

[→ Sun Wave Pharma România, la vânzare. Jefferies consiliaza exitul LetterOne, fond de investiții legat de doi oligarhi ruși](#)

[→ Trei ofertanți intra în a doua rundă a vânzării Amethyst Healthcare, lanț paneuropean de radioterapie cu șase clinici în România. Goldman Sachs supraveghează tranzacția](#)  
-----