

Echipa de M&A de la ZRVP asista mai multe tranzacții în care vânzatori autohtoni își transfera businessul catre investitori locali sau internationali. Anca Danilescu, Senior Partener: Lichiditatea la nivel macro este încă semnificativa si estimez ca va ramâne la fel pe tot parcursul anului. Cei care vor finaliza un exit curat în 2021 vor fi câștigatorii urmatorului deceniu



Efectele crizei medicale, declanșate în martie 2020, continua sa-și faca simțita prezența și anul acesta. Pe acest fond, avocatii nu se așteapta la o efervescenta spectaculoasa a tranzactiilor de M&A, ci la acelasi fenomen de restructurare în conditii de criza. „Cu alte cuvinte, cred ca si perioada urmatoare va fi marcata de reorganizari în grup si preluari ale unor businessuri locale în conditii financiare avantajoase. Negocierea si finalizarea unei tranzactii vor fi în mare parte decise, în afara factorului comercial, de „curajul” uneia dintre parti de a-si asuma riscurile afacerii-target”, puncteaza [Anca Danilescu](#), Senior Partener în cadrul firmei Zamfirescu Racoti Vasile & Partners (ZRVP).

Piața de M&A se va plia pe tot ce se întâmpla în economie, anul 2021 reprezentând un moment de cotitura pentru o mare parte din actorii mediului de afaceri.

Anca Danilescu este de parere ca principalele provocari ale acestei perioade sunt atragerea interesului marilor investitori (fonduri, investitori institutionali), precum si adaptarea la o schimbare încă imperceptibila de paradigma. „Avem însa motive de optimism. Lichiditatea la nivel macro este încă semnificativa si estimez ca va ramâne la fel pe tot parcursul anului 2021. Nu se întrevade, în viitorul apropiat, niciun eveniment major negativ la nivel macroeconomic. Pe de alta parte, cred ca cei care vor finaliza un exit curat (nu fire sales) în 2021 vor fi castigatorii urmatorului deceniu”, menționeaza avocatul.

Specialistul se așteapta ca anul acesta sa asistam la o restructurare puternica a sectorului HoReCa. De asemenea, mișcari semnificative sunt de asteptat si în sectorul constructiilor si al infrastructurii, ca efect al unei puternice reorganizari în domeniul dezvoltarilor imobiliare (restructurare în segmentul office, rearanjare în domeniul rezidential).

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

Investitorii sunt cu ochii pe posibile proiecte de afaceri

Proiectele în care este implicata echipa de M&A din cadrul **ZRVP** vin sa confirme faptul ca sunt investitori noi care au pus ochii pe România și care așteapta momentul favorabil pentru a dezvolta o afacere la în țara noastră. „Practica noastră curenta ne arata ca exista un astfel de interes. Suntem implicati în prezent în diverse tranzactii în care asistam vânzatori autohtoni la transferul businessului lor catre investitori locali sau internationali. În majoritatea cazurilor, de partea cealalta se afla investitori europeni interesati sa își consolideze propria afacere sau sa achizitioneze afaceri complementare, nu fonduri de investitii”, explica **Anca Danilescu**.

La început de 2021, profesioniștii **ZRVP** sunt implicați într-un numar însemnat de tranzacții care vizeaza industrii diferite. Printre acestea se remarca mandatele din IT, din zona serviciilor, a transporturilor, a energiei. „Valoarea variaza destul de mult, dar, desi ar putea parea un paradox, nu este cea care influenteaza decisiv, din perspectiva avocatului, complexitatea tranzactiei sau fluiditatea negocierilor. În ce priveste echipele, acestea sunt constituite de multe ori în functie de specificul pietei si al aspectelor juridice sensibile cu privire la care clientii ne solicita ajutorul. Va pot confirma însa ca întotdeauna partenerii ZRVP se implica activ în detaliile tehnice ale asistentei furnizate, ceea ce confera clientilor un grad mare de confort si încredere. Cât despre finalizarea tranzactiilor în desfasurare, de multe ori este dificil de estimat nu doar data la care aceasta ar urma sa se întâmple, ci si daca closing-ul va avea loc (el depinzând adesea de conditii precedente a caror îndeplinire necesita eforturi laborioase din partea celor implicati). Experienta ne spune ca niciun closing nu este sigur pâna când el nu se întâmpla efectiv”, precizeaza *Senior Partenerul ZRVP*.

Practica de M&A este una cheie în economia **ZRVP**. Din acest motiv mandatele care vin pe aceasta zona sunt derulate prin implicarea efectiva a partenerilor firmei. Partenerii nu se implica doar în coordonarea echipelor, ci si în solutionarea aspectelor tehnice ale asistentei. Majoritatea proiectelor de M&A gestionate de **ZRVP** au fost coordonate de **Anca Danilescu** si asociatii acesteia: [Ioana Racoti](#), [Elena Iacob](#) si [Catalin Micu](#).

[Intra pe portalul de concurența pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din aceasta arie de pra](#)

Portofoliu de clienți divers, cu antreprenori locali și grupuri internaționale

În ciuda dificultăților care au aparut anul trecut în întreaga economie, practica de M&A din cadrul **ZRVP** a continuat sa fie activa. **Anca Danilescu** subliniaza faptul ca a evoluat, pe parcursul anului 2020, similar cu modul în care întreaga piata s-a manifestat în aceasta perioada: nu s-au înregistrat dezvoltari spectaculoase, dar nici o stagnare dramatica a proiectelor.

„Am avut parte de closing-uri la care nu ne mai asteptam sa se realizeze, dar si de întreruperi de negocieri pentru deal-uri la care pregatisem sampania sa celebram. Asa cum am mai spus, decisiva a fost, de cele mai multe ori, apetenta uneia dintre parti de a-si asuma anumite riscuri legate de business-ul preluat. Doar cu titlu de exemplu, am asistat anul trecut (si continuiam sa asistam, cele mai multe dintre tranzactii nefiind încă finalizate) un producatori local de materiale de constructii care si-a vândut afacerea unui grup international actionând în acelasi domeniu, un furnizor de servicii care a decis sa își restructureze grupul, inclusiv la nivel local, un producator de echipamente IT care intentioneaza sa își transfere businessul catre un investitor european etc.”, detaliaza avocatul.

Spre deosebire de alte firme care au întâmpinat probleme din punctul de vedere al încasării facturilor, ZRVP nu a simțit o presiune deosebită în ultimul an asupra onorariilor practicate. **Anca Danilescu** considera ca totul se datorează faptului că firma de avocatură a încercat întotdeauna să propună clienților un mecanism de facturare flexibil, adaptat nevoilor și tipologiei fiecăruia, precum și un pret corect raportat la calitatea serviciilor oferite.

De altfel, portofoliul de clienți deținut de **ZRVP** este unul divers în care regăsim atât antreprenori locali, cât și grupuri internaționale cu prezență în România. „Cele mai importante surse care alimentează portofoliul de clienți în această arie de practică sunt reputația firmei și a avocaților **ZRVP**, dar și clienții mulțumiți care ne recomandă unor parteneri de afaceri. Și cooperarea noastră de durată cu reputeate firme de avocatură străine a fost tot timpul un avantaj”, a precizat Senior Partenerul **ZRVP**.

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