

Cum vede un lider din avocatură piața de M&A din România

„Piața de M&A din România a înregistrat câțiva ani buni și are în continuare potențial de dezvoltare, atingerea acestuia depinzând însă de nivelul de stabilitate și predictibilitate pe care va reuși să-l asigure factorul politic, precum și de evoluții regionale și globale.”

LUCIAN BONDOC

Managing Partner, Bondoc și Asociații



În ce domeniu s-au raportat cele mai mari tranzacții în care a fost implicată societatea dumneavoastră în ultima perioadă?

Am avut ocazia să fim implicați în peste 40 de proiecte M&A în ultimii 2 ani, multe dintre acestea fiind cele mai mari din sector.

Principalele tranzacții în care am fost sau suntem implicați privesc domenii precum: retail, produse chimice, automotive, imobiliar, sănătate, IT&C, energie, bancar, hârtie, ambalaje.

Unul dintre subiectele aflate în dezbaterile mediului economic este diferența de tratament între capitalul autohton și capitalul străin. Cum percepeți dumneavoastră această diferență de tratament?

Ca firmă de avocatură, nu vedem o diferență de tratament juridic între capitalul autohton și cel străin. Desigur că mărimea capitalului de care dispui contează în ce poți să faci din punct de vedere economic, dar poate fi contraproductiv chiar pentru capitalul local să se inducă ideea unei diferențieri.

Factorul politic trebuie să fie foarte atent și echilibrat pe acest subiect pentru a nu transmite mesaje gândite superficial și păguboase pe ansamblu.

Pe ce loc credeți că se situează România în contextul european, din punct de vedere al evoluției investițiilor strategice și al fondurilor de investiții?

România beneficiază de un context regional și global favorabil, inclusiv din punct de vedere strategic. Desigur, evoluțiile altor țări din regiune au ridicat și ele miza strategică a României și aceasta poate avea și consecințe preocupante.

Per total, sunt clar optimist, interesul pe care

îl vedem din partea fondurilor de investiții și a unor investitori strategici fiind puternic iar potențialul României fiind unul stabil. Actul de guvernare poate afecta realizarea potențialului acestei perioade și clasa politică trebuie să fie atentă să fructifice capacitățile existente și contextul.

Cum a evoluat în ultimii ani piața tranzacțiilor pur locale în România, față de tranzacțiile cross-border?

Tranzacțiile pur locale au înregistrat un trend ascendent, intrarea mai multor fonduri de investiții în România ajutând. De asemenea a crescut valoarea acestora, deși tranzacțiile cross-border au, desigur, avantajul amprentei geografice mai mari.

Care sunt cele mai mari dificultăți de care se lovesc antreprenorii în cazul unei tranzacții cross-border?

Pentru antreprenorii care au mai avut ocazia să fie implicați într-o tranzacție cross-border, nu sunt probleme de acomodare. Pentru cazurile mai numeroase, pentru moment, în care antreprenorii nu au avut astfel de experiențe, o tranzacție cross-border poate să pară foarte complicată și riscantă (începând cu dimensiunile documentelor tranzacției, până la faptul că acestea sunt supuse de multe ori unei legi străine și necesită analize în afara zonei de confort). Poate sunt subiectiv, prin prisma experienței de avocat, dar cred că este foarte important pentru un antreprenor să aibă consultanți care se pricepe. Este genul de proiecte unde chiar primești ce plătești și a lucra cu cineva care nu are experiență relevantă pe acest tip de tranzacții riscă să împiedice antreprenorul să ajungă la un acord, altfel foarte bun, sau să îl lase neprotejat față de un partener mai experimentat.

Cum comentați contextul actual din România când vine vorba de procedurile de insolvență tot mai frecvente și cum anticipați că va evolua această tendință?

Insolvența nu înseamnă automat sfârșitul unei afaceri și am dezvoltat o experiență foarte solidă ca firmă de avocatură și cu privire la tranzacții legate de societăți/active în insolvență. Astfel de proiecte necesită, însă, o atenție mărită și o abordare foarte pragmatică, o evaluare corectă putând face diferența între o oportunitate și un dezastru.

Deși am avut mai multe proiecte mari de succes de achiziție de active în insolvență în ultimii ani, astfel de reușite rămân, totuși, reduse ca număr și în care se pierde multă valoare.

A început un nou an universitar. Ce sfaturi ați da unui proaspăt student al Facultății de Drept? Recomandați un program de tip internship în timpul facultății?

Suntem suma experiențelor noastre din multe puncte de vedere și cred că este esențial pentru un student la drept să încerce să aibă cât mai multe experiențe în sfera dreptului.

Programele de tip internship oferă oportunitatea de a înțelege mult mai bine practica dreptului și a profesilor legate de acesta. Un internship poate determina și ieșirea din niște percepții eronate, putând chiar și hotărî destine. Organizăm de mulți ani astfel de programe și am avut constant sentimentul că sunt utile atât pentru studenți, cât și pentru firmă