

Avocații KPMG Legal spun ca exista apetit pentru pentru finanțari de anvergura. Creditele locale mari tind sa nu depășeasca 200 mil. €, în timp ce sindicalizarile din strainatate pot sari pragul de 500 mil. €. O discuție cu membrii unei echipe de elita, despre inițierea unui „sindicat bancar”, criteriile importante în acordarea unei finanțari, proiecte care primesc mai ușor finanțare și alte detalii puțin știute ale împrumuturilor sindicalizate



Incertitudinile inițiale generate de pandemia Covid-19 au fost depășite, iar anul 2021 a adus o înmulțire a împrumuturilor sindicalizate pe seama lichidităților mari din piața și a dobânzilor relativ mici. Totul a avut loc pe o piața dinamică, în care exista multe oportunități, dar și nevoi sporite ale debitorilor pentru planurile de creștere și de dezvoltare în noile realități economice și sociale. Expertii KPMG Legal susțin ca exista apetit pentru finanțari de anvergura, atât din perspectiva finanțatorilor locali cât și din partea celor străini. „Nu este nicio surpriza ca în continuare sindicatele din strainatate arata un apetit de a investi sume mai mari în comparație cu cele românești. Creditele locale mari tind sa nu depășeasca 200 milioane euro, în timp ce echipa noastra a lucrat pe sindicalizari din strainatate ce depășesc 500 milioane euro. Totuși, bancile de investiții de prim rang din piețe mai dezvoltate se implica, de regula, în contextul finanțării unor grupuri de companii din strainatate, ale caror credite au nevoie si de garanții din România”, precizeaza [Laura Toncescu](#), Partener KPMG Legal.

Marile provocari ale momentului pentru acest domeniu țin în mod special de facilitarea tranzacțiilor transfrontaliere. Anumite instituții financiare manifesta reticența în a-și asuma un risc de credit sporit din cauza restricțiilor și efectelor pandemice asupra activității împrumutaților.

De asemenea, au existat și exista provocari logistice însemnate, în facilitarea de tranzacții complexe, cu mai multe părți internaționale situate în locații diferite pe glob. În aceste situații, soluțiile au fost adoptate rapid, cum ar fi negocierea în medii online, încheierea tranzacțiilor prin contracte semnate prin intermediul circularii contractului (eng. signing in counterparts) sau prin folosirea semnăturii electronice.

În ceea ce privește riscul de credit, consultanții observa faptul ca se pune sub lupa, în mod special, calitatea garanțiilor, existând condiții mult mai stricte în vederea evaluării, constituirii și perfectării unor ipoteci mobiliare și imobiliare.

Provocari au intervenit în multe situații și ca urmare a faptului ca opiniile juridice ale avocaților au fost negociate mai intens de catre finanțatori.

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

Despre inițierea unui „sindicat bancar”

[Vlad Peligrad](#), *Partener KPMG Legal*, amintește faptul ca, de regula, sindicalizarea se organizează de către echipa de investment banking din cadrul respectivilor finanțatori ce aparțin sindicatului de banci, existând o preferință pentru abordarea unor creditori cu care respectiva banca a mai lucrat în trecut.

„Structura pe care o întâlnim cel mai des presupune implicarea unui “aranjor” (*eng. arranger*) care intermediază încheierea contractului de credit între împrumutat și sindicatul de banci, în timp ce „agentul” facilitației de credit (*eng. facilities agent*) preia sarcinile administrative ce se nasc ca urmare a încheierii contractului de credit. Relația dintre creditori este reglementată în mod special de către acordul între creditori (*în engleza, “intercreditor agreement”*), care acoperă aspecte precum ponderea fiecărui creditor în cadrul creditului acordat, tipurile de garanții acceptabile, rangul garanțiilor și ordinea de preferință. Aranjorul facilitației de credit precum și al garanțiilor tinde să fie finanțatorul cu cea mai mare pondere din suma finanțată. Atribuțiile cheie ale aranjorului sunt punerea la dispoziția împrumutatului a sumei creditate, colectarea sumelor datorate, executarea garanțiilor și transmiterea notificărilor aferente utilizării creditorului. Astfel, aranjorul poate fi privit ca un mandatar al celorlalți creditori, tendința fiind ca atât aranjorul cât și ceilalți creditori să fie înscrși ca părți garantate în registrele publice relevante”, detaliază avocatul.

[Intra pe portalul de concurență pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din această arie de practică](#)

Criteria importante în acordarea unei finanțări

Acordarea finanțării se face în baza unei analize asupra situației financiare, a planurilor de afaceri și de dezvoltare a împrumutatului, precum și în funcție de scopul utilizării fondurilor finanțate (în mod special în caz de credit punte-bridge loan), dar și în funcție de garanțiile oferite.

[Sebastian Olteanu](#), *Partener KPMG Legal*, subliniază că este luat în calcul și ce entități vor acorda garanția, în creditele sindicalizate, având în vedere valorile mari la care se asigură finanțarea, garanțiile vor fi furnizate atât de către împrumutat cât și de alți membri ai grupului de companii al împrumutatului. „Este important ca garanțiile să aibă ca obiect active potrivite ale garanților, atât din perspectiva continuității afacerii acestora, cât și din perspectiva interesului finanțatorului de a avea siguranța acoperirii sumei împrumutate”, completează avocatul.

Din experiența consultanților, se observă o tendință spre ipotechi imobiliare și ipotechi mobiliare pe active, pe părți sociale/acțiuni și pe conturi bancare. În același timp se ecidențiază o reticență în privința fideiusiunii sau a garanțiilor pe universalitățile de bunuri (acestea din urma având un risc sporit în cazul executărilor silite).

În astfel de negocieri, rolul avocatului este unul esențial, fiind recomandabilă implicarea acestuia încă din fazele

preliminare ale proiectului de finanțare. „Avocații au rolul de a ajuta la evaluarea de la început a întregii structuri de finanțare și de a identifica eventuale obstacole, riscuri și soluții pentru diminuarea sau eliminarea acestora, de a ajuta la stabilirea structurii de garanții, de a participa la negocierea contractului de finanțare, de a facilita încheierea acordurilor de garanție (precum și constituirea și perfectarea acestora). Mai mult, în asemenea proiecte, avocații sunt solicitați să emită opinii juridice cu privire la capacitatea împrumutătorului/garanților de a încheia respectivele contracte cât și cu privire la validitatea și forța executorie a documentelor de finanțare”, punctează **Laura Toncescu**.

Intra pe platforma Dispute.Resolution.Center

[Cât costa un arbitraj comercial. Taxe, cheltuieli administrative, volum de munca și onorarii platite avocaților](#)
[INTERVIU | Media tarifelor orare pentru firmele românești se situează între 100 și 250 de euro/ora. Avocații renumiți în domeniu pot ajunge să perceapă și o rată de 1.000 euro/ora](#)

Proiectele care primesc mai ușor finanțare

Pot accesa mai ușor o finanțare proiectele care implică refinanțarea unei facilități de credit deoarece sunt mai ușor de încheiat, având în vedere existența unei relații între părți. „De regula, dacă sunt respectate condițiile utilizării facilității inițiale, cea de-a doua facilitate este acordată cu o analiză pe bonitate mai restrânsă și cu mai puține negocieri pe termeni contractuali”, arată **Günay Duagi**, Senior Managing Associate KPMG Legal.

În aceeași categorie intra și proiectele cu mai puține părți implicate sau cu sume finanțate care sunt relativ mici, reprezintă o complexitate relativ redusă și pot conduce la o semnare mai rapidă.

Günay Duagi atrage atenția că pentru ca proiectul să nu fie respins de finanțator, este importantă abordarea acestuia cu bună credință, implicând dezvaluirea tuturor informațiilor relevante (în mod special cele financiare) ce pot afecta luarea deciziei de creditare de către finanțator. „Transparența împrumutătorului determină eventualele condiții suplimentare impuse de finanțator, cum ar fi acordarea mai multor garanții sau diminuarea riscului prin introducerea unui creditor suplimentar”, mai spune avocatul.

În plus față de condițiile uzuale impuse de bănci, devin tot mai relevante și condițiile externe ce țin de situația pieței, precum situația pandemică în baza căreia au apărut riscuri sporite de volatilitate ce pot conduce la neplata. „Așadar, garanțiile sunt critice în luarea deciziei de creditare, devenind relevantă inclusiv diversificarea tipurilor de active date în garanție”, punctează **Cristina Roșu**, Senior Managing Associate KPMG Legal.

Experții susțin că riscurile de volatilitate în piață pot fi ameliorate atât prin constituirea unor garanții potrivite și prin soliditatea planului de afaceri al împrumutătorului (evaluat în prealabil de către finanțatori), cât și prin profesionalismul și experiența echipei de conducere a împrumutătorului.

„Astfel, factori aparent mai indirecti – precum guvernarea corporativă a împrumutătorului – devin din ce în ce mai relevanți în contextul în care pandemia ne-a arătat că garanțiile “clasice” pot fi sporite de asigurarea unei bune organizări strategice din partea împrumutătorului”, precizează **Raul Dimitriu**, Senior Associate KPMG Legal.

Trebuie subliniat faptul că avocații împrumutătorului au un rol deosebit de important în negocierea termenilor facilității de credit și ai garanțiilor, în scopul de a proteja atât interesele de conformitate cât și de afaceri ale clientului.

Aceștia se ocupa și de pregătirea aprobarilor corporative aferente contractării împrumutului.

În cazul în care sunt aduse garanții suplimentare de către alte companii din grupul împrumutatului, avocații verifica dacă se poate demonstra un beneficiu corporativ în înțelesul cerințelor legislației societăților.

De asemenea, avocații împrumutatului se asigură ca nu sunt încălcate prevederile legale care impun anumite restricții diverselor tipuri de împrumuturi (cum ar fi restricțiile din Legea societăților cu privire la finanțarea administratorilor sau companiilor acestora, finanțarea sau garantarea de către societate a unui împrumut în scopul dobândirii propriilor acțiuni (financial assistance)). În acest sens, avocații devin veritabili parteneri de afaceri ai împrumutatului.

Dobânzile sunt negociabile

„Dobânzile sunt negociabile în funcție de magnitudinea sumei finanțate, numărul de împrumutatori / împrumutați, precum și calitatea garanțiilor. Nu în ultimul rând, în cazul în care avocații părților contractante sunt incluși în proiect încă de la stadiul inițierii negocierilor între finanțatori și împrumutat, intervenția hotărâtoare a avocaților poate conduce la negocierea dobânzilor sau, cel puțin, la indicarea aspectelor juridice de luat în considerare. De regula, sindicatul de bănci preferă să pornească negocierile de la un format contractual cât mai standardizat posibil, cu dobânzi care să nu varieze foarte mult de la caz la caz”, susține **Vlad Peligrad**.

Partenerul KPMG Legal amintește că, în cazul finanțărilor mai complexe (precum cele transfrontaliere sau cele care implică un credit de amploare, cu un număr mare de finanțatori) părțile se bazează, de regula, pe modelele Loan Market Association (LMA).

„Cu toate acestea, în cazul unei relații de durată între finanțatori și împrumutat, există de obicei o deschidere mai mare din partea finanțatorilor pentru negocierea dobânzilor. Reținem că, urmare a comunicatelor autorităților de reglementare din Regatul Unit și Statele Unite, se așteaptă ca băncile din aceste țări să renunțe la rata LIBOR (urmând să fie înlocuită de o rată overnight mai bine reglementată) începând cu sfârșitul anului 2021. Anticipăm că aceasta să conducă la dobânzi mai puțin volatile și la o transparență mai mare asupra dobânzii cerute în cadrul finanțării. Reținem că renunțarea la LIBOR este justificată de către autoritățile relevante pe dorința de a reduce riscul de manipulare a ratei respective, în mod special în contextul rolului jucat de LIBOR în criza financiară din 2008. Rămâne de văzut în ce măsură tranzacțiile din România se vor baza pe noul *Secured Overnight Financing Rate* (SOFR) sau pe EURIBOR, ca urmare a retragerii LIBOR”, mai spune expertul interviuat de **BizLawyer**.

Citește și

[Ratele dobânzilor sunt unele dintre cele mai negociate puncte în cadrul tranzacțiilor de finanțare, ratingul de credit împrumutaților fiind determinant în stabilirea marjei dobânzii. De vorba cu Ioan Chiper, Counsel DLA Piper România despre apetitul pentru finanțarea proiectelor și factorii perturbatori ce pot influența piața îndatorării financiare, ne spune un astfel de credit și activitatea echipei de avocați pe care o coordonează](#)

Sunt vizate planurile de afaceri îndrăznețe

În piața se observă o deschidere mai mare din partea finanțatorilor pentru utilizarea creditelor în scopuri care nu țin doar de acoperirea capitalului de lucru, ci și de planuri îndrăznețe de dezvoltare ale împrumutătorilor, inclusiv pe piețele externe.

De asemenea, finanțatorii arata o deschidere spre refinanțari, fiind dispuși totodata sa modifice scopul utilizării fondurilor în cazul clienților cu care exista o relație buna.

„Mai mult, observam ca finanțatorii sunt dispuși sa acorde multiple tipuri de facilități de credit în cadrul aceluiași contract, cum ar fi acordarea atât a unui împrumut de consumație (*în engleza, “term loan”*) cât și a unei linii de credit de tip revolving (*în engleza, “revolving line of credit”*). Ne așteptam ca soluțiile de finanțare sa continue sa se dezvolte în viitorul apropiat, existând o mișcare spre finanțările verzi (ESG), utilizarea mai expansiva a fondurilor creditate, folosirea unor categorii noi de active care sa faca obiectul garanțiilor, încheierea contractelor la distanță prin semnatura electronica etc.”, declara **Sebastian Olteanu**.

De altfel, echipa **KPMG Legal** se așteapta ca finanțările sindicalizate sa continue tendința de creștere. Avocații consicera ca atât revenirea economica post-pandemica, apetitul instituțiilor financiare de a plasa lichiditățile mari din piața, dobânzile relativ mici, precum și nevoile crescute ale împrumutaților în contextul în care planurile de dezvoltare ale împrumutaților sunt reînnoite. Ei admit faptul ca exista totuși și amenințari la atractivitatea sindicalizarilor, precum creșterea pieței de capital din România ca o sursa alternativa pentru finanțarea corporativa, în contextul în care în anul 2021 Bursa de Valori București a depășit praguri istorice de lichiditate, valori de tranzacționare și capitalizare.

Proiecte de anvergura

În ultimul timp, **KPMG Legal** a derulat trei proiecte de anvergura în domeniul împrumuturilor sindicalizate și mai multe proiecte relevante în domeniul general al finanțării corporative, oferind consultanța atât bancilor cât și împrumutaților din diverse sectoare economice.

Echipa de finanțari este coordonata de **Laura Toncescu** și **Vlad Peligrad** (*parteneri*), fiind completata de **Sebastian Olteanu** (*partener*), **Günay Duagi** (*senior managing associate*), **Cristina Roșu** (*senior managing associate*) și **Raul Dimitriu** (*senior associate*).

„Cel mai complex proiect în domeniul sindicalizarilor a presupus asistența juridica acordata unui grup de companii în cadrul unei tranzacții în valoare de peste 700 milioane euro, bazate pe încheierea unor facilități de creditare ce implicau un împrumut de consumație (*în engleza, “term loan”*) precum și o linie de credit de tip revolving (*“revolving line of credit”*). Clientul a fost un grup important de companii din Regatul Unit, iar obiectul asistenței noastre a vizat participarea în calitate de garant a filialei românești din cadrul grupului. O particularitate cheie a tranzacției a fost coordonarea unor operațiuni transfrontaliere, implicând instituții financiare din mai multe jurisdicții, avocați (inclusiv alte birouri KPMG Legal din Europa și avocați „magic circle” din Londra), împrumutați și garanți supuși unor norme de reglementare diferite. De asemenea, garantul român a trebuit sa demonstreze obținerea unui beneficiu corporativ ca urmare a utilizării facilității, astfel încât sa se amelioreze riscurile tranzacției”, nominalizeaza **Laura Toncescu**.

Interes sporit pentru finanțarea verde

Avocații **KPMG Legal** încorporeaza în mod continuu considerente de ESG în aria de practica pe servicii financiare. Consultanții sunt implicați în mod curent în proiecte ce țin de guvernanta corporativa (litera “G” din “ESG”) a instituțiilor financiare, cum ar fi pregătirea structurii și politicilor de guvernanta în cadrul unor instituții de plata, banci, instituții financiare nebankare sau societăți de servicii de investiții financiare.

De altfel, la nivelul pieței se constata un interes sporit pentru finanțarea verde, în mod special în contextul dezvoltării taxonomiilor de finanțare verde ce este în derulare la nivelul Uniunii Europene.

Luna mai 2021 a marcat o premiera în privința finanțării “verzi” din România, prin listarea pe Bursa de Valori București a primelor obligațiuni verzi din sectorul bancar românesc. Fondurile obținute urmează a fi direcționate pentru finanțarea proiectelor eligibile care să asigure tranziția către o economie sustenabilă și durabilă. Echipa KPMG se așteaptă ca asemenea mișcări pe piața financiară să se resimtă și în cazul împrumuturilor verzi în cadrul sindicalizărilor.

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