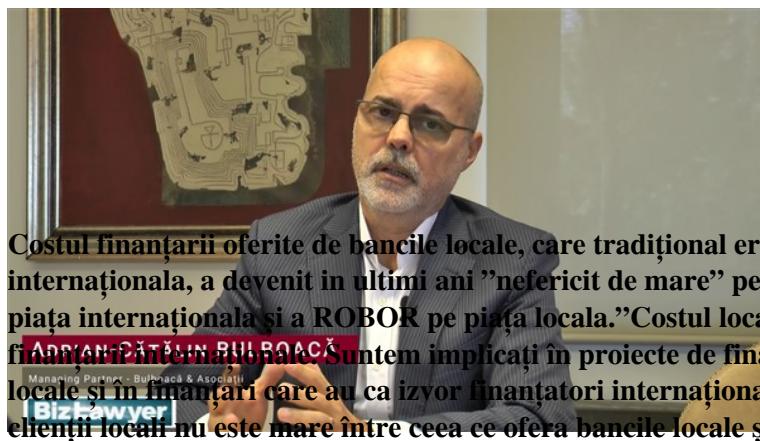


VIDEO-INTERVIURI ESENȚIALE | Despre apetitul pentru finanțari, costul creditării și micile secrete ale reușitei în tranzacțiile complexe de acest tip. În spatele scenei, alături de Adrian-Catalin BULBOACĂ, coordonatorul firmei BULBOACĂ & Asociații, avocat cu 30 de ani de experiență în Banking & Finance: ”Există un interes mai mare ca oricând, din partea creditorilor internaționali, de a finanța proiecte românești”



Costul finanțării oferite de bancile locale, care tradițional era foarte scăzut în raport cu finanțarea internațională, a devenit în ultimii ani ”nefericit de mare” pe fondul creșterii semnificative a EURIBOR pe piața internațională și a ROBOR pe piața locală. ”Costul local al finanțării a devenit comparabil cu costul finanțării internaționale. Suntem implicați în proiecte de finanțare în care creditorii sunt bănci comerciale locale și în finanțări care au ca izvor finanțatori internaționali, fonduri de investiții. Iar diferența pentru clienții locali nu este mare între ceea ce ofera băncile locale și ceea ce ofera finanța internațională”, a precizat [Adrian-Catalin BULBOACĂ](#), fondator și coordonator al firmei BULBOACĂ & Asociații, într-un video-interviu acordat *Biz*Lawyer.

Finanțatorii internaționali pot oferi azi structuri de finanțare mult mai flexibile, pe care băncile locale nu pot să le acomodeze fie din rațiuni de politică de reglementare a Băncii Naționale, fie din rațiuni legate de politicile de finanțare impuse de banca mamă sau grupul din care face parte banca locală. Creditorii internaționali pot permite o plată a principalului datorat la sfârșitul perioadei de finanțare, adică după 5 - 7 ani, în timp ce băncile locale pot doar într-o proporție foarte mică să asigure astfel de condiții de rambursare. ”Costul finanțării a crescut la nivelul băncilor locale, pe când fondurile internaționale au păstrat același nivel pe care l-am văzut în anii din urmă, nu s-a schimbat nimic din acest punct de vedere”, a arătat avocatul intervievat de *Biz*Lawyer.

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

Ce conteaza într-o finanțare și cum se structureaza o astfel de tranzacție

Minimizarea riscurilor, planul de afaceri, domeniul în care este investiția, reputația entității care solicita finanțarea sunt criteriile importante, care au existat și continua sa fie folosite în evaluarea proiectelor pentru care se solicita finanțare, atât de catre finanțatorii locali, cât și de cei internaționali. ”Se simte o rigoare mai mare decât oricând în rândul bancilor locale, impactul asupra activității acestora în caz de default fiind foarte mare; se știe, în astfel de cazuri este necesara constituirea provizioanelor care, în mod firesc, ”manâncă” din profitul finanțatorului”, a spus **Adrian-Catalin BULBOACĂ**.

În mod firesc, finanțatorii locali cauta sa descifreze o certitudine a veniturilor clientului împrumutat și o perspectiva a businessului respectiv pe un termen comparabil cu perioada finanțării. Criza sanitară și razboiul din regiune au sporit necesitatea de evaluare la un grad mai înalt din partea creditorilor locali, însa fondurile de investiții și așa numitele *Family Office* - companii private care se ocupa de gestionarea investițiilor și de administrarea averilor pentru familiile unor oameni de afaceri foarte bogați – au un unghi de apreciere diferit. ”Daca, în general, bancile locale se uita la istoricul financiar al împrumutatului din ultimii ani și la pachetul de garanții – care joaca un rol foarte important în structurarea finanțării de catre un finanțator local – creditorii internaționali analizeaza și ei, desigur, istoricul financiar, dar sunt mai puțin preocupați de structura de garanții, ci mai degraba de perspectiva businessului și ce ar putea face în ipoteza unui default”, a aratat coordonatorul **BULBOACĂ & Asociații**.

Preferința acestora, spune avocatul, este ca împrumutatul sa fie un SPV (*Special Purpose Vehicle*), o companie de proiect înregistrata într-o jurisdicție internaționala. Astfel, cea mai eficienta modalitate de garantare din perspectiva finanțatorului este un gaj, o ipoteca mobiliara pe acțiunile acelu SPV, pentru ca executarea unei ipoteci în afara țării se poate face rapid, în câteva saptamâni. ”Finanțatorul acorda o suma mai mare și ofera o anumita structura de finanțare care avantajeaza împrumutatul, își ia un risc mai mare, dar are o modalitate imediata de a contrabalansa acest risc prin posibilitatea de ”a lua” imediat afacerea”, a explicat **Adrian-Catalin BULBOACĂ**, în [video-interviul acordat BizLawyer](#).

Particularitățile de structurare a unei finanțari depind foarte mult de finanțator, a aratat avocatul. Pentru finanțatorii locali, în mod obișnuit împrumutatul va fi societatea româneasca, indiferent de structura acționariatului, luându-se înalcul istoricul sau financiar, perspectivele financiare și o modalitate clasica de garantare: ipoteca mobiliara pe acțiuni, ipoteci imobiliare - cea mai dorita tipologie de garantare pentru bancile comerciale, în care se fac rapoarte de evaluare ale bunurilor imobile – garanții pe cesiuni din veniturile din contractele comerciale sau din polițele de asigurare ale bunurilor obiect al ipoteci imobiliare.

Cele mai spectaculoase sunt finanțările internaționale în care pot aparea necesități de interpunere a unor SPV-uri dintr-o rațiune de protejare imediata a creditorilor, pe calea unei executari silite directe.

Citește și

→ [Chambers Europe 2023 | Cele mai bune firme locale de avocați în 9 arii de practica. NNDKP, Filip & Company Zbarcea & Asociații au cele mai multe nominalizari pe prima banda a performanței profesionale](#)

→ [Cei mai buni litigatori din România, vazuți de Chambers Europe 2023. Cine sunt practicienii apreciați de clienți în practica de Dispute Resolution](#)

BULBOACĂ & Asociații se implica din ”momentul zero” al unei finanțări

Firma coordonată de **Adrian-Catalin BULBOACĂ** a fost implicată în finanțări complexe în care garantarea pentru finanțatorul internațional respectiv – o banca fără prezență locală – s-a făcut doar cu o ipotecă mobilă pe brandul clientului local, foarte valoros, de altfel. ”A fost o finanțare în care noi am jucat un rol deosebit, finalizată cu succes, deși industria respectivă nu se preta finanțării bancare. Creditarea respectivă a permis clientului nostru să câștige timp în sens bun să își extindă afacerea în regiune, iar ulterior să atragă un fond de investiții de calibrul în structura acționariatului. Acum aspiră să fie una dintre cele mai mari companii din lume în domeniul de profil și într-o nișă tehnologică”, a precizat avocatul în discuția cu redactorii *BizLawyer*.

El a explicat că, în anii din urmă, firma **BULBOACĂ & Asociații** a depus eforturi mai mari în zona mai puțin vizibilă de la momentul inițierii finanțării și s-a implicat în identificarea creditorilor, structurarea relațiilor cu finanțatorul, diferit față de implicarea tradițională, când firma de avocatură primește *Term Sheet*-ul semnat de părți, adică oferta, și atunci începe redactarea documentației și asista closingul tranzacției. ”De obicei, în spatele acelei oferte non-binding semnate de ambele părți se regăsește o muncă de până la 6-7 luni, în care clientul împrumutat își pune în ordine afacerea din punct de vedere documentar. În perioada de dinaintea semnării ofertei se pierde foarte mult timp în construcția a ceea ce se cheamă business-case de finanțare și se construiește și modalitatea de creditare sau se configurează structura de finanțare”, a explicat interlocutorul *BizLawyer*. Tot atunci, a adăugat avocatul, se decide cine să fie împrumutatul: compania în sine, care are un istoric financiar sau, din rațiuni juridice, economice, de perspectivă financiară, se creează un SPV. Acesta poate fi entitatea împrumutată, care poate folosi sumele acordate în mod indirect pentru realizarea în sine a proiectului său, deși preia banii în prima instanță, îi poate transfera ulterior societății mama.

Tranzacțiile de finanțare sunt în general extrem de solicitante și cer o mare capacitate de muncă, au sușuri și coborâșuri. ”Dacă reprezentăm împrumutatul, de obicei spunem că avem certitudinea finalizării unei tranzacții de finanțare doar atunci când clientul are banii în cont”, mai spune **Adrian-Catalin BULBOACĂ**. Cele mai multe proiecte de finanțare în care au fost implicați avocații firmei sunt cele acordate de fondurile de investiții. ”Acestea sunt în profilul nostru și cele mai dorite de noi, cele mai spectaculoase, pentru că au un grad de complexitate foarte ridicat și implică probleme din arii de Drept diferite. Ai de a face cu chestiuni de mediu, cu proprietate intelectuală, titluri de proprietate, chiar cu structuri de împrumuturi anterioare. Sunt tranzacțiile în care, de regulă, există o șansă din 100 să iasă. Când întâlnim astfel de tranzacții spunem că începe cu adevărat menirea noastră profesională. Este ceea ce ne place, este ADN-ul firmei”, subliniază coordonatorul firmei **BULBOACĂ & Asociații**.

Acesta spune că există un interes mai mare ca oricând din partea creditorilor internaționali în a finanța proiecte românești. ”Bine ar fi să avem noi atâtea proiecte finanțabile cât interes există. Realmente, în ultimul an nu am remarcat nicio emoție la cei pe care tradițional îi știm ca finanțatori internaționali, fonduri de investiții, în a se implica în finanțarea proiectelor locale. Nicio emoție, nicio schimbare a costurilor – sunt aceleași ca întotdeauna – este doar o chestiune de a găsi proiectul potrivit pentru tipologia respectivă de finanțare”, a arătat **Adrian Catalin BULBOACĂ** în discuția cu redactorii *BizLawyer*.

Pe larg despre toate aceste subiecte, dar și despre specializarea avocaților din această arie de practică, modul în care lucrează echipele **BULBOACĂ & Asociații** în proiecte de finanțare, factorii de care depinde succesul unei finanțări și oportunitățile speciale care apar în acest domeniu în contextul provocărilor post-pandemice, [în video-interviul acordat publicației noastre de Adrian-Catalin BULBOACĂ](#), coordonatorul firmei **BULBOACĂ & Asociații**.

Opiniile unor profesioniști care ocupa poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma www.in-houselegal.ro. Urmarește teme dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

Adrian-Catalin Bulboaca este Managing Partner al firmei *Bulboaca & Asociații SPARL*, coordonând practicile bancare și financiare, precum și Grupul de suport strategic al clienților, care are ca scop corelarea și îmbunătățirea oportunităților strategice de afaceri pentru clienți. Adrian are o expertiză semnificativă în tranzacții bancare și financiare, directoarele internaționale recunoscându-l constant drept „Eminent Practitioner” în acest domeniu. De asemenea, are o vastă experiență în tranzacții de finanțare a activelor și proiectelor foarte complexe și provocatoare.

Înființată ca urmare a unui spin-off al biroului din București al unei firme *Magic Circle*, *Bulboaca & Asociații* are unul din cele mai puternice branduri de pe piața avocaturii din România, cu o mentalitate de tipul bancilor de investiții și cu experiența preponderentă în finanțari & restructurari, fuziuni & achiziții, insolvențe & litigii și dreptul muncii.

Bulboaca & Asociații este implicată în unele din cele mai sensibile și solicitante tranzacții sau spețe, adeseori foarte greu de realizat sau soluționate, unde staruița, pasiunea și determinarea avocaților, alături de know-how-ul juridic și de business specific, joacă un rol absolut fundamental. Firma oferă consultanța instituțiilor financiare, fondurilor, companiilor, structurilor lor de conducere sau acționarilor cu privire la situații esențialmente critice. Când clienții *Bulboaca & Asociații* întâmpina o dificultate majoră, de neimaginat sau de nesurmontat, experiența avocaților firmei arată că și atunci există șanse reale pentru a se face o tranzacție sau pentru a se soluționa o speță.