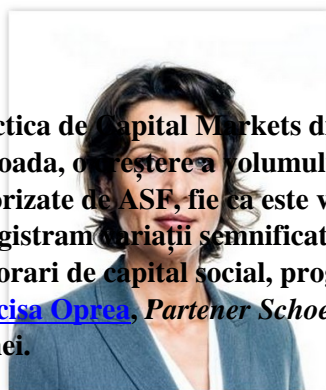


Activitate în creștere pe aspecte de conformitate în practica de Capital Markets a biroului Schoenherr din București. Clienții cu ponderea cea mai mare în această arie sunt emitenții, intermediarii și administratorii de fonduri de investiții | Narcisa Oprea (Partener): Nu exista perioada în care să nu avem discuții cu unul sau mai mulți clienți care iau în calcul oportunitatea listării. Cel mai relevant factor care îi determina uneori pe antreprenori să amâne perspectiva listării rezida în diferența de percepție cu privire la valoarea business-ului existentă între acționarul majoritar și investitorii calificați cu care se inițiază un dialog preliminar



Practica de Capital Markets din cadrul firmei Schoenherr și Asociații SCA înregistrează, în ultima perioadă, o creștere a volumului de activitate pe aspecte de conformitate, fie că este vorba despre entități autorizate de ASF, fie că este vorba despre emitenți listați. „În ceea ce privește acțiunile corporative, nu înregistram variații semnificative față de alte perioade, având constant în lucru proiecte referitoare la majorări de capital social, programe de rascumpărare, adunări generale ale acționarilor”, menționează [Narcisa Oprea, Partener Schoenherr și Asociații SCA](#) și coordonatoarea practicii de Capital Markets a firmei.

Avocații Schoenherr și Asociații SCA sunt de părere că piața de capital trebuie să se dezvolte natural, iar astfel își poate dovedi eficiența și utilitatea. **Narcisa Oprea** apreciază că fiecare dintre actorii pieței are propriul rol și contribuie la dezvoltarea acesteia. „Desigur că proiecte de succes, precum listarea recentă a Hidroelectrica, reprezintă un factor de accelerare a dezvoltării și ar trebui să determine Statul Român să continue cu listarea companiilor pe care le controlează și care respectă cerințele pentru listare. În ceea ce privește legislația pieței de capital, deși de-a lungul timpului s-au înregistrat progrese în materia procesării evenimentelor corporative, există în continuare norme care pot fi îmbunătățite astfel încât procedurile să se deruleze rapid și simplu în beneficiul tuturor părților implicate”, comentează avocatul.

Proiecte, clienți, mod de lucru, provocări

Echipa dedicată practicii de *Capital Markets* este permanent în priză, volumul de muncă al avocaților axați pe această practică fiind mereu unul crescut. De-a lungul timpului, *Schoenherr* a acordat asistență în toate tipurile de tranzacții care implică piețele de capital.

În ultimul an și jumătate, experții firmei au fost implicați într-o serie de proiecte prin care se urmărea lansarea de IPO-uri, precum și în oferte de tip plasament privat accelerat (ABB). „Avem o bază consistentă de clienți care sunt emitenți listați, pe care îi asistăm pe probleme juridice curente (cerințe de conformare și raportare, majorări de capital social), și acest tip de servicii are o pondere semnificativă în portofoliul nostru de proiecte”, explică *Partenerul Schoenherr*.

Analizând proiectele în care avocații firmei au lucrat, **Narcisa Oprea** arată că provocările cele mai mari deriva din standardele de raportare. „Pe de o parte, asistăm la o creștere a așteptărilor investitorilor în ceea ce privește calitatea raportărilor, iar, pe de altă parte, la noi cerințe de raportare care au trebuit sau vor trebui respectate de emitenți, cum ar fi cele aferente situațiilor financiare sau ESG”, detaliază interlocutoarea **BizLawyer**.

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

Avocatul mai spune ca, daca sunt excluși factorii care sunt în afara controlului celor implicați într-o listare, ingredientele succesului unei listari sunt calitatea propunerii de investiții și abilitatea de comunicare cu investitorii. „Desigur ca avantajele listarii pe o piața locala exista și sunt tangibile (respectiv costuri mai reduse ale procesului, faptul ca investitorii locali devin mai ușor familiari cu modelul de business al emitentului), însă exista circumstanțe care pot determina un emitent sa ia în calcul listarea și pe o alta piața. Condițiile care trebuie îndeplinite depind de piața pe care se intenționeaza listarea”, precizeaza *Partenerul Schoenherr*.

Oferind exemple de proiecte pe care practica pe care o coordoneaza le-a avut în lucru, **Narcisa Oprea** amintește ca cel mai recent [IPO finalizat cu succes este cel al Aquila](#) (cu o valoare de 74 milioane euro).

De asemenea, avocații au fost implicați în proiecte extrem de interesante cu componenta transfrontaliera. În aceasta categorie se remarca un proiect privind implementarea unui program de alocare de acțiuni catre personal și management, care a acoperit multiple jurisdicții și, implicit, a presupus gasirea unor soluții comune și eficiente pentru alocarea de acțiuni emise de compania mama listata pe mai multe piețe europene catre angajați ai filialelor acesteia.

Profesioniștii *Schoenherr* au asistat o companie care nu are sediul în România, dar ia în calcul o listare duala pentru analiza comparativa a reglementarilor depozitarilor centrali din cele doua jurisdicții pentru a determina eventualele modificari legislative necesare pentru a asigura interconectarea depozitarilor.

„Nu exista perioada în care sa nu avem discuții cu unul sau mai mulți clienți care iau în calcul oportunitatea listarii. De cele mai multe ori, o listare este precedata și de o reorganizare corporativa care poate dura foarte mult. Deopotriva pregatirea situațiilor financiare IFRS auditate, daca în perioada de trei ani anterioara listarii au avut loc reorganizari corporative, este un plan care necesita o perioada de timp semnificativa. Însa, probabil cel mai relevant factor care îi determina uneori pe antreprenori sa amâne pe perioade lungi perspectiva listarii rezida în diferența de percepție cu privire la valoarea business-ului existenta între acționarul majoritar și investitorii calificați cu care se inițiază un dialog preliminar”, puncteaza avocatul.

În plus, avocații asista clienți și în litigii legate de piața de capital. Astfel, echipa de *Capital Markets* lucreaza în echipe multidisciplinare împreuna cu avocații firmei specializați în litigii și reprezinta în instanța fie emitenți în cadrul proceselor prin care se contesta adunarile generale ale acționarilor, fie entități autorizate de ASF în cadrul proceselor prin care contesta sancțiunile aplicate de ASF.

„Categoriile de clienți cu ponderea cea mai mare în portofoliul echipei de Capital Markets sunt emitenții, intermediarii, administratorii de fonduri de investiții. Avem o serie de emitenți printre clienții noștri pentru care

asiguram asistența pe toate aspectele specifice societăților listate (obligații de transparență, respectare cerințe privind abuzul de piață, organizare adunari generale, stock option plans și evenimente corporative). În ceea ce privește intermediarii și administratorii de fonduri, aceștia apelează la serviciile noastre îndeosebi pe aspecte care țin de conformitate, revizuire proceduri interne sau documentație contractuală”, subliniază **Narcisa Oprea**.

În acest moment, firma vine în întâmpinarea clienților cu o echipă de Capital Markets formata din patru avocați cu o vastă experiență: **Narcisa Oprea** (*Partner*), [Veronica Das Alexeev](#) (*Senior attorney at law*), [Cristina Tudoraș](#) (*Senior attorney at law*) și [Silviu Lazar](#) (*Attorney at law*).

Narcisa Oprea are peste 23 de ani de experiență în domeniul pieței de capital, incluzând poziții de partener coordonator al echipelor specializate în cadrul unor firme de avocatura active pe piața locală, precum și rolul de director al departamentului juridic al Bursei de Valori București. A fost implicată în redactarea reglementărilor în domeniul pieței de capital și susține activ necesitatea alinierii cu standardele internaționale a cadrului legislativ în acest domeniu. Narcisa Oprea este invitată frecvent ca lector în evenimente specializate și este trainer autorizat pentru brokeri și consultanți în domeniul investițiilor.