

Cum vad avocații Dentons evoluția practicii de Capital Markets, pe o piață în care companiile cu acționariat preponderent strain se finanțează din surse interne grupului din care fac parte, iar cele cu capital românesc nu au încă o cultura a pieței de capital. Rețeta succesului include abordările personalizate, cu elemente de creativitate și inovație



Avocații Dentons vad anul 2019 ca unul intermediar pentru piața de capital din România. Climatul politic din țara, dar și măsurile pe plan economic generatoare de creșteri statistice, bazate mai ales pe consum, fac destul de dificil de preconizat dacă vor avea echivalente majore la capitolul listari. În aceste condiții, piața locală continuă să se bucure într-un mod mai rezervat de atractivitatea pe care ar merita-o. “Numărul de intermediari este în scădere, în buna măsură în urma exigențelor impuse de implementarea MIFID 2. Pe de altă parte, sunt mici speranțe anul acesta de a face pasul așteptat spre statutul de piață emergentă. Totuși, este de presupus ca vor avea loc acumulări utile pentru anii următori: completarea cadrului normativ, (din nou) preparative pentru constituirea contrapărții centrale, continuarea eforturilor pentru atragerea de emitenți privați și de educare a publicului local, dezvoltarea și lansarea de produse și de tehnici noi”, declară [Septimiu Stoica](#), Of Counsel în cadrul Dentons.

Avocatul considera că reticența în abordarea de către companii a finanțării prin piața de capital se explică, în principal, prin teama de costuri și de proceduri aparent complicate, precum și prin reținerea față de regimul de guvernare corporatistă care ar urma listării. “Se poate detecta însă și altceva: pe de o parte, companiile cu acționariat preponderent strain se finanțează din surse interne grupului din care fac parte, iar pentru cele cu capital românesc pur și simplu nu există încă o cultură a pieței de capital. Pentru aceste din urmă companii, trebuie dezvoltată din partea intermediarilor o strategie și o politică mai hotărâtă și ținută de instruire, educare și câștigare a încrederii, efectuată cu pricepere și talent. O parte dintre brokerii români au învățat meseria, însă rămâne să mai deprindă și arta colegilor din Occident. Provocarile emitenților ar consta în a răspunde tuturor exigențelor impuse de norme și de practici, utilizând inteligent și fără ezitare expertiza intermediarilor și a consultanților calificați, inclusiv a avocaților specializați”, precizează **Septimiu Stoica**.

---

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

---

E nevoie de instruire

În cazul antreprenorilor care manifesta o anumita deschidere la dezvoltarea afacerilor prin investiții de tip private equity, se constata o greutate în depășirea temerilor legate de necunoscut: de la formalitățile inerente, până la practicile de guvernanta corporatista. Odata trecuta aceasta etapa intervine nesiguranța cu privire la succesul ofertei publice, atât din considerente ce țin de lichiditatea (scazuta) a pieței, cât și de reușita programului de prezentare a societății, de atractivitatea sa, de corecta estimare a valorii acțiunilor, în lipsa unor posibilități reale de book-building pentru societățile noastre de capitalizare (cel mult) medie. Iar un eșec la subscrierea ofertei publice ar pune sub semnul întrebării și celelalte variante de finanțare. “Ar trebui sa creștem gradul de instruire al antreprenorilor români și de profesionalizare a (în sfârșit) a intermediarilor și consultanților locali. Ar mai putea intra în discuție și promovarea metodei de intermediere a „angajamentului ferm”, neutilizata încă în România. Deci mingea nu este chiar în curtea avocaților”, atrage atenția **Septimiu Stoica**.

De asemenea, o listare a unei societăți pe o piața straina este evident mai dificila decât una pe piața naționala: particularități normative, cutume, obligații de guvernare corporatista. ”Chiar absorbirea emisiunii de acțiuni în piața poate fi mai dificila, investitorii locali fiind mai reticenți la societățile care nu le sunt cunoscute și care nu se afla constant sub ochii lor. Exista însă piețe, cum e cea din Londra, care au o deschidere și o specializare pentru companiile straine. Aici regulile sunt deja consacrate, sunt promovate opțiuni de listare pentru respectivele companii și exista o varietate internaționala de investitori interesați. Se recomanda, totuși, contractarea serviciilor unor profesioniști experimentați în materie. Pentru a avea succes, compania ar trebui sa aiba o dimensiune (capitalizare) superioara, sa probeze performanțe economico-financiare de top în ultimii ani, sa prezinte un plan de afaceri/investiții convingator pentru banii pe care vrea sa-i ridice din piața, sa dea dovada de transparența, sa anunțe o politica de relații cu investitorii generoasa, sa aiba în conducere persoane care sa impresioneze prin expertiza, determinare și integritate. Atât de simplu!”, explica avocatul **Dentons**.

## **Dentons vine cu abordari personalizate pentru fiecare proiect**

Echipele **Dentons** este implicata în mod constant în proiectele importante care vizeaza piața de capital. Principalele tipuri de proiecte abordate sunt din zonele ofertelor publice, rascumpararilor de acțiuni, acțiunilor corporatiste, restructurarilor organizaționale, guvernării corporatiste, produselor pieței financiare.

**Septimiu Stoica** amintește faptul ca multe dintre soluțiile mandatelor în care firma Dentons este implicata necesita abordari personalizate, implicit cu elemente de creativitate și inovație. De exemplu, avocatul lucreaza la un program de pregatire a societăților listate în materia rezolvarii sistematice a conflictelor corporatiste.

”Printre clienții care au apelat la serviciile noastre se numara emitenți (pentru oferte publice, pentru oferte publice obligatorii, pentru planuri de distribuție de acțiuni catre angajați, etc.), intermediari, fonduri de investiții, instituții de infrastructura ale pieței. Deci tipologia acopera și anul acesta toți actanții pieței. Pe plan local, în firma functioneaza un nucleu de avocați specializați, caruia i se adauga, în funcție de necesități, avocați de suport. Dupa caz, se solicita sprijinul și colegilor de la alte birouri Dentons din Europa, US, etc. O buna parte din activitatea practicii de Capital Markets vizeaza proiecte cu element transfrontalier. Dentons este cea mai mare firma de avocatura din lume (ca numar de avocați) și acopera geografic tot globul. Aplicațiile complexe se soluționeaza astfel intern, apelând la un mix de avocați locali și avocați specializați din centrele cu expertiza deosebita pentru anumite sectoare (cum este și cel bursier)”, subliniaza **Septimiu Stoica**.

De asemenea, **Dentons** a asistat un program periodic de oferte publice și acum se pregatește de reluarea unui proiect IPO de anvergura.

“Printre clienții activi, dar și potențiali se numara societăți care tatoneaza de ani buni listarea la BVB. Este important de analizat daca ei sunt cu adevarat pregatiți, daca piața se afla într-un moment prielnic, daca își vor

asuma obligațiile ce decurg din viitorul lor statut sau mai ezita în acest sens, dacă au un proiect major care trebuie finanțat. Sunt – iată – suficiente teme de meditație pentru aceste societăți”, mai spune avocatul.

Reamintim că **Septimiu Stoica** este și arbitru și conciliator SAL FIN pentru piața de capital și arbitru la Camera de Arbitraj a Burselor de Valori București, poziție din care s-a implicat în rezolvarea de litigii pe piața de capital. A oferit, de asemenea, expertiza extrajudiciară într-un dosar complex de arbitraj la Camera Internațională de Arbitraj de pe lângă Camera de Comerț și Industrie a României, cu privire la contracte derivate OTC.

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