

Avocații NNDKP spun ca tranzacțiile locale sindicalizate vor crește atât ca număr, cât și ca dimensiune, marcând în mod lent, dar sigur, apariția unei veritabile piețe locale de împrumuturi de acest tip. Valentin Voinescu, Partner: Suntem doar la începutul acestui trend al finanțării sindicalizate pentru proiecte ESG, pe care îl vedem urcând substanțial în următorii 5 ani. Vorbim de o reală separare a clienților bancilor în clienți cu rating ridicat în ESG și restul, aspect care ne așteptăm să aibă consecințe formidabile



Avocații Nestor Nestor Diculescu Kingston Petersen (NNDKP) au sesizat, în ultima perioadă, un apetit crescut pentru finanțare. Atunci când decid să susțină anumite proiecte, finanțatorii se uita, în primul rând, la contextul macro, apoi la industrie și, ulterior, în mod specific, la performanța companiei și capacitatea acesteia de a genera, pe termen mediu și lung, în mod sustenabil, atât profit cât și un excedent de lichiditate, care să asigure rambursarea, dar și un anumit nivel de rezistență la șocurile inerente ciclurilor economice.

**Valentin Voinescu**, Partner NNDKP în practica de Banking & Finance, subliniază faptul că întotdeauna creditul trebuie să „stea în picioare” singur - adică să rezulte clar de unde va fi plătit din activitatea operațională de bază a companiei - garanțiile fiind o chestiune separată, subsecventă.

„Este irelevant dacă ai un trecut bun (adică bunuri de adus în garanție și un activ net pozitiv la momentul actual) dacă nu demonstrezi că ai și un viitor (capacitatea de a genera în continuare valoare adăugată). Viitorul este mult mai important și modul în care te prezinți ca și companie este crucial, un aspect pe care toți antreprenorii trebuie să îl aibă în minte când merg la banca, respectiv cum se “vând”, cum își prezintă perspectivele. În acest stadiu al proiectului, avocații ajută la două elemente importante: structurarea tranzacției (ca un suport pentru bancherul principal care este arhitectul) și efectuarea unor verificări preliminare esențiale (un proces de due-diligence incipient)”, detaliază avocatul.

### **Peste peste 20 proiecte de finanțare locale și internaționale**

În ultimii doi-trei ani, în ciuda turbulențelor existente în economie, echipa NNDKP a lucrat la structurarea și execuția unor tranzacții importante. Printre acestea, trebuie amintite: [finanțarea grupului Ameropa de 324 de milioane de euro](#), finanțarea grupului Carmistin de 90 de milioane de euro, [finanțarea Aavlex de peste 20 de milioane de euro pentru achiziția Banvit](#), filiala gigantului BRF, finanțarea Globalworth în legătură cu proiecte imobiliare de peste 100 de milioane de euro.

---

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

---

„Noi asistăm de regula bancile, dar avem proiecte importante și de partea companiilor, în special dacă au nevoi complexe de finanțare. În acești ultimi 2-3 ani, am asistat în peste 20 proiecte de finanțare locale și internaționale cu o valoare totală substanțial mai mare de un miliard de euro”, explică avocatul.

În plus, profesioniștii **NNDKP** sunt implicați în mai multe inițiative și proiecte de anvergură de tip ESG. „Am dori să punctăm că suntem doar la începutul acestui trend al finanțării sindicalizate pentru proiecte ESG, pe care îl vedem urcând substanțial în următorii 5 ani. Vorbim aici de continuarea emisiunilor de tip “green bonds” dar, mai important, de o reală separare a clienților bancilor în clienți cu rating ridicat în ESG și restul, aspect care ne așteptăm să aibă consecințe formidabile (costul finanțării, provizioane, ponderarea efectului de levier, apetit de risc, cerințe de capitalizare și rata de discount în calculul DCF etc)”, punctează expertul. De altfel, interesul finanțatorilor pentru acest tip de proiecte crește zi de zi.

**Valentin Voinescu** menționează faptul că, în aceste cazuri, nu se poate vorbi neapărat de un tip de finanțare, ci mai degrabă despre o combinație, respectiv tendința de finanțare preferențială a clienților cu rating ridicat pe zona ESG (pentru că au un profil de risc mai scăzut pe termen lung din această perspectivă, față de un client care va suferi în 10-15 ani întregul impact al nealinierei cu standardele ESG), finanțarea clienților mari pentru tranziția la un rating ESG ridicat și finanțarea proiectelor cu impact ridicat în zona ESG (infrastructură, energie verde etc).

„Creditele de valoare foarte ridicată sunt de regula adresate unui număr foarte restrâns de jucători pentru că, independent de componenta ESG, cash flow-ul clientului trebuie să susțină un nivel ridicat în valoare absolută al serviciului datoriei; niciun credit nu se poate acorda doar pentru că susține idealuri importante sociale, el trebuie să fie sustenabil din activitatea operațională a companiei. Sunt probabil mai puțin de 100 de companii care pot în mod real să ridice mai mult de 100 de milioane de euro împrumut în acest scop (mă refer la zona pur privată, probabil că am vorbi de mai multe dacă cele de stat ar fi profitabile și administrate eficient, mai ales în contextul în care tranziția spre respectarea standardelor ESG are un impact important în zona companiilor de stat)”, precizează Partenerul **NNDKP**.

---

### Despre negocierea unui credit sindicalizat

Avocatul **NNDKP** a explicat modalitatea în care se face negocierea unui credit sindicalizat din perspectiva finanțatorilor. Un astfel de credit este acordat de obicei unei companii care are nevoi complexe de finanțare, care atât prin dimensiunea finanțării, cât și prin diversitatea de activități și structurile avute în vedere, necesită o soluție complexă.

Într-o astfel de situație intervine o instituție financiară cu experiența necesară pentru a coordona acest proces cu sistemul bancar și își asumă rolul de aranjor. Acest aranjor lucrează în strânsă colaborare cu o firmă de avocatură (n.r., consultanții juridici) pentru a pune la punct documentația tranzacției, într-o formă adecvată pentru bănci. De regulă, sunt urmărite standardele *Loan Market Association*. În plus, documentația tranzacției trebuie să respecte structura și interesele comerciale ale companiei.

Fiecare dintre bancile participante poate avea strict rolul de împrumutator, împreună cu celelalte, dar de multe ori instituțiile își asuma și alte atribuții în cadrul sindicatului – agent al facilității de credit, agent de garanții, co-aranjor etc.

Dintre finanțările în care s-a implicat, avocatului îi este destul de greu să nominalizeze un singur proiect ca fiind cel mai interesant și cel mai complex, majoritatea mandatelor instrumentate de **NNDKP** fiind din linia întâi a economiei. „În mod special, așa menționa în 2020 finanțarea grupului Carmistin, un grup local, pentru că sunt multe elemente de dificultate suprapuse în acest proiect. Împreună cu BCR, ca lider al bancilor (NNDKP oferind asistența juridică sindicatului de bănci implicat în tranzacție) și consultanții financiari de la PCF Investment Banking care au asistat compania, am reușit, în plină pandemie, [sa structuram și sa livram o finanțare de peste 90 de milioane de euro pentru un grup de 20 de companii](#). Proiectul a fost deosebit de complex pentru că practic întreg grupul și-a optimizat atât structura de companii cât și modul în care se finanțează, aspect care pe termen lung sunt convins va fi extrem de benefic pentru ei”, subliniază **Valentin Voinescu**.

În ceea ce privește tendințele care se vor înregistra în acest sector anul viitor, consultantului îi este dificil să facă precizări specifice. „Dar pe termen mediu și lung este rezonabil să ne așteptăm ca PIB-ul României să continue să crească la o rată medie superioară mediei UE, iar nivelul de intermediere financiară (cel mai scăzut din UE la acest moment) să crească, pentru că pornim de la o bază foarte scăzută, astfel încât tranzacțiile locale sindicalizate vor crește atât ca număr, cât și ca dimensiune, marcând în mod lent, dar sigur, apariția unei veritabile piețe locale de împrumuturi sindicalizate. Putem spune că am fost pionierii acestui domeniu, de acum mai bine de 15 ani, iar acum vom face tot ce putem pentru a susține o piață mult mai matură, de care vor beneficia toate companiile mari românești”, a conchis avocatul intervievat de *Biz*Lawyer.

*Citește și*

→ [NNDKP a asistat un sindicat de bănci în noua finanțare de 278 milioane de lei acordată Rodbun Grup. Partenerul Valentin Voinescu a coordonat echipa](#)

*Citește pe [In-house Legal Romania](#):*

→ [Meet the Professionals | Din vorba în vorba cu Roxana Buture, Legal Manager Nestlé Romania: Consider că frumusețea Nestlé constă în diversitatea categoriilor de produse, mai multe modele de business aduc mai multă complexitate juridică, ceea ce ne ține antrenate și mereu pregătite pentru orice provocare](#)

→ [Meet the Professionals | Din vorba în vorba cu Alex Potlog, Legal Director AbbVie pentru UK și Irlanda: Experiența mea în industria farmaceutică a însemnat colaborarea cu oameni extrem de inteligenți și talentați, pentru care prioritatea o reprezintă pacientii. Am văzut o industrie acționând proactiv la nivel global demonstrând viziune și curaj, angajată la toate palierele societății și contribuind semnificativ la efortul colectiv de a depăși această situație dificilă](#)

→ [De vorba cu unul dintre cei mai experimentați profesioniști ai Dreptului, inclus de Legal 500 pe lista celor mai influenți General Counsels din Europa de Est | Radu Culic, Head of Legal la Roche România: Cheia de boltă este mentalitatea membrilor echipei juridice pe care o coordonez. Noi spunem „da, dacă...” și nu, „nu se poate pentru că...”](#)

→ [Provocarile unei fuziuni în industria farmaceutică, gestionată integral de juriștii interni ai companiei. Cum a lucrat echipa condusă de Mihaela Head of Legal and Compliance Director la Farmexim & Help Net în proiectul integrării unui lanț regional de farmacii](#)

[→ Meet the Professionals | Elena Iacob, Head of Legal and Compliance - Alliance Healthcare: Prețuiesc oamenii, în toate reușitele ei au un rol esențial. P este doar despre rezultate, cifre, ci și despre spiritul echipei, interacțiune și colaborare, despre încredere și emoții. Avocatul intern nu mai este doar un consu devenit un un veritabil partener de discuții în cadrul procesului decizional al companiei, este parte din decizie](#)

---

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