

Articol publicat pe site-ul BURSA On Line, ediția din 10.01.2012

Vor avea loc tranzacții importante pe piața de fuziuni și achiziții

Interviu cu Doru Boștină, avocat coordonator al Casei de Avocatură "Boștină & Asociații"

Reporter: Cum au încheiat avocații anul 2011?

Doru Boștină: Pe piața avocaturii de business - avocatura care se ocupă strict de companii și pe care noi o practicăm - în 2011 a fost mai bine decât ne așteptam toți la mijlocul anului. Anul trecut a început cu o oarecare efervescență și cu un entuziasm susținut de datele economice de la sfârșitul lui 2010, care arătau o revenire a economiei româ-nești, o orientare către zona de M&A, o dezvoltare mare pe infrastructură și pe proiecte cu finanțare europeană. După două luni, acest entuziasm s-a cam risipit.

Reporter: De ce?

Doru Boștină: Cred că, în principal, din cauza noilor temeri de pe piețele internaționale. Pesimismul din economie s-a propagat și la nivelul pieței de avocatură. Spre deosebire de alții, însă, noi, avocații, avem de lucru și când unora le merge bine și când unora le merge mai puțin bine. Desigur că tipul de activitate este cu totul și cu totul altul.

Reporter: Prin ce tipuri de proiecte poate fi caracterizat 2011?

Doru Boștină: Tuturor avocaților le plac proiectele mari care aduc bani mulți într-o perioadă scurtă. 2010 și o bună parte din 2011 a fost perioada în care s-a muncit mult pe proiecte mici. În acest moment, epoca lucrurilor mari și grandioase este puțin eclipsată de era lucrurilor multe și mici, dar care cer la fel de multă muncă. În ceea ce ne privește, anul trecut ne-am axat mai mult pe lucrurile mici și multe.

Reporter: Și rezultatul financiar cum a fost față de cel din 2010?

Doru Boștină: Cele peste 25 de milioane de euro, care înseamnă cifra de afaceri pe 2011, conform rezultatelor preliminare, reprezintă mai mult decât dublul cifrei de afaceri din 2010. Am avut un an bun pentru că am reușit să turăm motoa-rele birourilor teritoriale la maxim și să le facem să lucreze exact pentru ce erau făcute. Aceasta este cifra de afaceri realizată de biroul din București și de cele teritoriale, fără să luăm în calcul rezultatele birourilor internaționale.

Reporter: Câte birouri internaționale aveți?

Doru Boștină: Avem patru birouri în afara țării - la Viena, în Elveția, în Cipru și în Republica Moldova. Menirea lor este aceea de a ajuta birourile din România. Nu sunt făcute să ofere consultanță companiilor austriece care operează în Austria (în cazul biroului din Viena), ci să ofere asistență și consultanță companiilor austriece care operează în România și oamenilor de afaceri care doresc să facă afaceri în Austria. Ele operează independent doar din punct de vedere juridic, dar operațional sunt integrate în firma mamă din București.

Reporter: Pe ce s-a bazat creșterea de anul trecut a cifrei de afaceri realizată de casa de avocatură pe care o reprezentați?

Doru Boștină: Creșterea s-a bazat, în primul rând, pe litigii. În perioadele de boom câștigă consultanța, în perioadele de criză câștigă litigiile, dar, per total, ele se echilibrează.

Reporter: Care sunt rezultatele de la nivelul întregului sector?

Doru Boștină: Piața de avocatură, ca dimensiuni, a scăzut. Nu putem ști cu cât, pentru că nu există date. Ca valoare, am putea spune că, dacă în 2010 a scăzut cu 10-15% față de 2009, acum piața și-a mai revenit. Majoritatea caselor de avocatură preconizează creșteri de 10-15%. Astfel, sectorul își va reveni oarecum la nivelul lui 2007. Per total, piața este în creștere, în ciuda depresiei de la mijlocul anului trecut. Creșterile au fost înregistrate în primul și ultimul trimestru din 2011. Noi am avut un an de strategie.

Reporter: Mai concret, care a fost strategia abordată de Casa de avocatură "Boștină & Asociații"?

Doru Boștină: Multe case de avocatură s-au repleat pe zona litigiilor, iar noi nu am făcut excepție. Am gândit strategic și pe termen lung și ne-am dezvoltat în teritoriu. Astfel, am putut prelua litigii foarte multe de la companii foarte mari. Cu o serie de societăți am discutat sub următoarea formă:

"Voi ce buget de litigii aveți?"

Atât.

Ce aveți de făcut de acești bani?"

Asta, asta, asta.

Unde?"

Acolo, acolo, acolo.

Ok, da-ți-ne nouă banii și vă rezolvăm problema".

Foarte multe companii au acceptat cu bucurie această variantă de lucru, din cauza presiunilor la care era supus propriul buget - nu puteau estima cât ar fi costat toate procesele, la cât s-ar fi ridicat costul cu avocații, cu logistica etc. În unele cazuri, puteau ajunge la costuri mult mai mari. La noi, care avem 18 birouri teritoriale cu câte 2-4 avocați,



operațiunea este mult mai simplu de gestionat.

Partea de litigii a crescut, în acest an, datorită acestor birouri teritoriale. Am luat pachete foarte mari de litigii din domeniul IT și bancar, în special, care sunt împărțite în toată țara și pe care le gestionăm.

Reporter: Dacă partea de litigii a crescut, cum au evoluat insolvențele?

Doru Boștină: Insolvențele sunt oarecum legate de litigii. Avem practicieni în insolvență, avem "Boștină & Asociații Insolvency", care gestionează asemenea cazuri, departamentele colaborează între ele și putem gestiona situațiile de acest gen. În orice caz, numărul societăților suspendate, dizolvate, radiate, în primele nouă luni ale lui 2011, a fost cu 80% mai mic față de cel din aceeași perioadă a lui 2010, iar procesele de insolvență s-au redus cu 10%.

Reporter: Ce sector mai ocupă o pondere importantă în cifra dumneavoastră de afaceri?

Doru Boștină: Ajutorul de stat și concurența, de la intrarea în UE, sunt domenii foarte importante. Absolut tot ce se face pe partea de M&A trece prin Consiliul Concurenței și aici ai nevoie de avocați specializați. Doar încă o remarcă, achizițiile au sporit ca număr, dar au scăzut ca valoare.

Reporter: În ce măsură sectorul energiei eoliene va trece printr-o bulă, cum s-a întâmplat cu domeniul imobiliar?

Doru Boștină: Atâta vreme cât energia eoliană produsă nu poate fi preluată, neavând infrastructură, un astfel de proiect nu reprezintă decât un mare ventilator. Părerea noastră este că acest domeniu al energiei eoliene trebuie foarte strâns legat de dezvoltarea în continuare a infrastructurii. Dacă va fi o bulă, precum cea imobiliară, atunci vom avea de lucru la a desface ceea ce s-a făcut înainte.

Reporter: Ce părere aveți despre listările care urmează în sectorul energiei?

Doru Boștină: E prematur să speculăm, deoarece actualul context de pe piețele financiare și de capital poate influența major atât calendarul listărilor cât și succesul lor. Suntem implicați în proces, așa că preferăm să vorbim la final.

Reporter: Care sunt domeniile viitorului pe piața autohtonă de consultanță?

Doru Boștină: Sunt o grămadă de lucruri de făcut în România - este infrastructura, unde mai sunt de contractat câteva tronsoane din Coridorul IV, sunt o mulțime de lucruri de realizat în infrastructura de mediu, pe deșeurii, avem de îndeplinit o serie de proiecte în ecologizarea zonelor cu poluare istorică, iar pentru toate acestea este nevoie de consultanță. Deci infrastructura, mediul, energia sunt domenii în care vom avea de lucru și nimic nu se face fără avocați. Companiile au învățat din greșeli că fără consultanță solidă de la începutul proiectelor riscă să se înfunde pe niște chestiuni legale care ucid. Mai sunt și banii care vor veni de la UE. Noi oferim consultanță ministerului pe proiectele POSDRU. Poate nu se vor face toate în acest an, dar totul este să se înceapă.

Reporter: În legătură cu acest subiect, de ce credeți că avem o rată de absorbție a fondurilor europene atât de mică?

Doru Boștină: Există o problemă majoră în a înțelege niște mecanisme ale UE, pe care alții le-au deprins. Nimeni nu s-a născut învățat, însă avem o inabilitate de a pune gândurile într-o formulă foarte precisă și cuantificabilă. Ceea ce ne cere UE are o oarecare logică cu care noi nu ne-am deprins, încă.

Reporter: Credeți că va crește rata de absorbție, având în vedere că UE ne va cofinanța proiectele cu până la 95%? Autoritățile locale vor realiza mai multe proiecte din bani europeni?

Doru Boștină: Sunt foarte multe localități pentru care cei 5% cu care trebuie să contribuie la finanțarea proiectelor europene reprezintă foarte mult. De asemenea, este foarte greu să găsești specialiști care să lase proiectele foarte mari și să se îndrepte către proiecte mai mici, din localități și, totodată, este foarte dificil ca băncile să finanțeze proiectele comunale, în momentul în care se află în plină criză.

Reporter: Au avut de câștigat sau de pierdut băncile de pe urma bulei imobiliare?

Doru Boștină: Toate țările au trecut printr-o bulă imobiliară. Toți au jucat cartea aceasta, iar noi nu aveam cum să facem excepție. La noi, însă, băncile încă nu au procedat ca în alte state, punând sechestru pe imobile la trei luni după ce proprietarii nu au mai putut să își achite rata, cu mici excepții au devenit "agenți imobiliari", au preferat să meargă pe păsui, pe reeșalonări, pe micșorarea ratelor etc. Spre exemplu, pe străzile Londrei, vedeam din cinci în cinci metri "De vânzare". Nu cred că se va ajunge prea curând la noi la așa ceva, pentru că noi avem o altă mentalitate și, de asemenea, pentru că cei care au de suferit în urma bulei imobiliare sunt mai puțin oameni de rând și mai mult speculatorii și dezvoltatorii imobiliari, care au intrat, rând pe rând, în insolvență.

Reporter: La finalul anului trecut ați încheiat o tranzacție foarte importantă - achiziția "Alcedo" de către grupul "Sumitomo". A fost tranzacția anului?

Doru Boștină: Tranzacția încheiată între "Alcedo" și "Sumitomo" a fost unul dintre cele mai frumoase proiecte duse la final, care ne-a adus satisfacții profesionale deosebite, pentru că am asistat această negociere de la un capăt la altul, timp de doi ani. A fost o negociere foarte atentă, foarte dură, foarte lungă, care s-a desfășurat ca la carte. A fost cea mai mare tranzacție de anul trecut.

Reporter: Puteți să ne dezvăluiți dacă vor mai avea loc astfel de tranzacții și în ce domenii?

Doru Boștină: Urmează mai multe astfel de tranzacții, însă companiile de acest calibru sunt atât de puține, încât dacă spun domeniul spun tot. Tot ceea ce pot să afirm este că 2012 va fi un an foarte interesant din acest punct de vedere. Acum, de exemplu (n.r. 23 decembrie 2011), unul dintre avocații noștri se întoarce după o scurtă și intempestivă vizită în Coreea, unde a fost să semneze un contract.

Reporter: Cum previzionați că va evolua piața de avocatură în acest an?

Doru Boștină: Din punctul nostru de vedere, situația este atât de tulbură, complexă, cu o grămadă de necunoscută la nivel strategic, încât cine face previziuni acum se poate înșela amar. Noi vom lua lucrurile așa cum vor veni. Sperăm la o creștere în 2012, dar depinde foarte mult de ceea ce se întâmplă în jur. Este un melanj extrem de periculos între presiunile strict economice și cele politice - externe, interne -, este și un an electoral etc., încât este foarte greu de spus dacă statul va apăsa pe accelerație, va trage de frână sau nu va face nimic. În funcție de ceea ce va face statul, vor acționa și companiile noastre, dar și marii investitori străini.

Reporter: În final, vă rog să-mi spuneți ce evoluție au avut onorariile avocaților în toată această perioadă de criză?

Doru Boștină: La noi, onorariile au rămas aceleași ca în 2008. Nu le-am scăzut în 2009, nu le-am crescut nici acum. Am avut de ales între a păstra echipa pentru vremurile bune care sperăm să urmeze, a tăia din onorarii, dar era și riscul să ne pierdem clienții dacă nu ne adaptăm condițiilor economice. Așadar, am urmărit strategiile acestora de bugetare a cheltuielilor juridice și le-am oferit condiții mai bune de plată.

Reporter: Mulțumesc!

EMILIA OLESCU

10.01.2012

Articol preluat astăzi 10.01.2012, de pe www.bursa.ro, BURSA On Line
Copyright © 2003-2012 SC Meta Ring București SRL. Toate drepturile rezervate

Legea copyright-ului și tratatele internaționale protejează acest site. Nimic din acest site ori din site-urile afiliate nu poate fi reprodus sub nici o formă și în nici un fel fără permisiunea în prealabil scrisă de la Meta Ring București SRL. Reproducerea neautorizată a acestui site și a celor afiliate, ori a oricărei părți ce le compun va atrage după sine pedepsirea conform legislației în vigoare.

Pentru "revista presei" realizată de mijloace de difuzare în masă, articolele pot fi citate fără cost doar în limita a 300 de semne, dar fără a depăși jumătate din articolul sau știrea în cauză. În mod obligatoriu, în aceste cazuri, trebuie citată sursa informației.