

Avocații PNSA acorda consultanța în mai multe proiecte mari în domeniul agriculturii. Cristian Popescu, Partener: Interesul investitorilor este mediu spre crescut, cu o deplasare din zona pur speculativa catre business-uri integrate, operaționale



**Avocații Popovici Nițu Stoica & Asociații (PNSA) s-au implicat constant, în ultimii ani, în proiecte relevante pentru agricultura din România. Mandatele complexe au vizat, printre altele, achiziționarea unor business-uri agricole integrate, restructurarea unor portofolii de asset-uri agricole, achiziționarea unor centre logistice și de depozitare destinate agriculturii. “Complexitatea sau relevanța unei tranzacții în agricultura - ca și în orice alt domeniu economic, în general - poate fi determinată de valoarea financiară a respectivei tranzacții, modul de structurare și finanțare a acesteia, dificultățile/provocările de natură legală/fiscală ridicate de respectiva tranzacție, gradul de inovare incident, elementele de extraneitate, etc.”, a aratat Cristian Popescu, Partener PNSA.**

Printre dosarele ample la care lucreaza experții PNSA se afla un proiect on going unde ținta finala este achiziția unui business agricol integrat din România, unde sunt incidente elemente din trei jurisdicții diferite, o finanțare cu componenta internațională, existența unor proiecte cu finanțare europeană nefinalizate și implementarea, în prealabil (condiții suspensive) a unei divizari și a unui transfer de business. Avocații PNSA implicați în coordonarea acestor mandate sunt [Cristian Popescu](#) și [Bogdan C. Stoica](#).

Clienții PNSA din domeniul agricol sau a caror activitate are și o componentă agricolă sunt investitori strategici, fonduri de investiții, companii active în agricultura operațională, fermieri români sau străini activi în agricultura din România. În cele mai multe proiecte, profesioniștii firmei de avocatură au fost solicitați pentru a acorda servicii de consultanță. “Există și unele litigii, însă acestea sunt mai degrabă excepția. Achiziționarea business-urilor agricole este de multe ori dublată de încheierea unor polițe de asigurări de titlu. De asemenea, cadrul legal incident în domeniul agricol nu este foarte clar. De aici apar multe provocări legate de obținerea diverselor tipuri de sprijin și fonduri cu finanțare europeană, contestarea diverselor decizii administrative ale autorităților, etc.”, punctează **Cristian Popescu**.

## Mandate complexe

Oportunitățile de investiție și de dezvoltare oferite de agricultura din România au atras în țara noastră jucători mari, bine poziționați în businessul agricol mondial. În acest context, și cererea de servicii legale destinate agriculturii a devenit din ce în ce mai sofisticată.

„Dacă în urma cu aproximativ zece ani, exista tentația de a reduce aria consultanței legale destinate agriculturii la achiziționarea și exploatarea terenurilor agricole, în ultimii 2-3 ani am fost solicitați să acordăm consultanța juridică în legătura cu: achiziționarea unor business-uri agricole integrate (teren agricol + centre depozitare + capacități operaționale), parcuri logistice destinate agriculturii, finanțări destinate achiziționării unor ferme, proiecte agricole cu finanțare europeană, joint venture-uri destinate agriculturii operaționale, restructurări și management curent de portofolii de asset-uri agricole, contracte de vânzări de materii prime agricole, evaluarea implicațiilor legale ale unor noi metode de lucrare a terenului agricol (e.g. no till farming), analiza legală a unor produse financiar investiționale dedicate agriculturii, etc”, explică Partenerul PNSA.

Proiectele din agricultura, dincolo de partea comună oricărei tranzacții de M&A, includ anumite specificități care trebuie avute în vedere de avocați la achiziționarea unui business agricol. ”Lipsa experienței vizavi de aceste problematice poate conduce la prelungiri nejustificate sau blocaje ale respectivelor tranzacții. Printre aceste particularități, aș aminti: sezonabilitatea business-ului cu impact direct asupra cash flow-ului, finanțării și modului de îndeplinire a obligațiilor asumate de firmele din agricultura; dreptul de proprietate asupra unor terenuri agricole; modalitatea de exploatare efectivă a proprietății funciare (e.g. schimburile de folosință); anumite chestiuni aferente contractelor de arenda (drepturi de opțiune, garanții, etc); obligații specifice derivate din anumite proiecte cu finanțare europeană sau angajamente legate de modul de lucrare a terenurilor (e.g. culturile bio)”, afirmă **Cristian Popescu**.

În ultimul an, echipa PNSA a asistat clienți în obținerea unor finanțări de la bănci românești sau străine, pentru finalizarea investițiilor asumate în România. De exemplu, achiziția business-urilor integrate, construirea/renovarea centrelor/terminalelor logistice cu destinație agricolă. „Sincer vorbind, nu cred că vom vedea pe termen scurt companii românești din domeniul agriculturii interesate de bursa și IPO. Agricultura românească și implicit companiile românești din acest domeniu, încă au nevoie de creștere, consolidare, inovare, investiții în infrastructură, predictibilitate. Potențialii investitori pe bursa se uita la domenii în creștere, așezate, cu potențial care pot genera profit sau macar evita volatilități majore și într-un an prost (climat). Ori, având în vedere probleme agriculturii românești, este greu să transmiți încredere investitorilor că indiferent cât de mult plouă sau cât de frig este, compania respectivă va reuși să aibă un an financiar bun”, menționează avocatul PNSA.

În aceste proiecte complexe, PNSA a colaborat de-a lungul timpului, de aceeași parte, sau de pe poziții opuse, cu firme de avocatură/consultanță străine. Este vorba despre De Braw Blackstone Westbroek, Delacour, BDO, Boscolo & Partners, etc. Având în vedere că business-ul agricol era localizat în România, în ciuda incidenței elementelor de extraneitate, PNSA a preluat rolul de lead counsel.

---

*“La acest moment, aș aprecia interesul investitorilor față de diversele business-uri agricole ca fiind mediu spre crescut (ușor în expectativă), cu o deplasare din zona pur speculativă către business-uri integrate, operaționale (long term investments). În același timp, trebuie menționat că diversele dezbateri politice existente în ultimul timp despre originea capitalului sau naționalității investitorilor în agricultura, în direcția anatimizării celor care nu sunt români, fac mult rău acestui domeniu și ridică o întrebare de multe ori adresată de diverși investitori – oare sunt sigure investițiile pe care intenționăm să le facem în România? Unii vânzatori/propietari de business-uri vor să valorifice tocmai valul momentului (potențialitatea domeniului) prin solicitarea unor prețuri mai mari, uneori*

*inadecvate pieței. Însa, în urma negocierilor, pe baza de evaluari, părțile ajung la o înțelegere comună.”*

**Cristian Popescu, Partener PNSA**

---

### **Principalele provocari ale agriculturii românești**

Avocații atrag atenția ca, în momentul de față, problemele agriculturii românești sunt similare cu cele ale întregii economii/sociații românești: un cadru legal neclar, birocrație excesivă, lipsa infrastructurii sau infrastructura precară, lipsa forței de muncă, reticența față de nou și față de pregătirea profesională continuă, etc. “Din perspectiva strict legală, principalele provocări ale agriculturii românești, așa cum le percepem de la clienții noștri în activitatea lor curentă, dar cum le-am și enunțat de multe ori în cadrul evenimentelor publice dedicate agriculturii din ultimii 4-5 ani, ar putea fi rezumate la următoarele: o proprietate funciara extrem de fragmentată; nivelul extrem de scăzut al cadastrării (de ani de zile ne menținem la un procent între 20- 30%); lipsa unei legi a comasării (România este singura țară UE din Europa centrală și de Sud- Est care nu are o astfel de lege). La toate acestea se adaugă lipsa unui cadru legal pentru schimburile de folosință. La nivelul pieței, pe fondul unei fragmentări accentuate și a lipsei unei legi a comasării, fermierii încheie diverse acorduri între ei privind schimbarea loturilor/tarlalelor, pentru a lucra cât mai unitar/consolidat, dar în lipsa unei reglementări clare, fermierii au diverse probleme în relația cu APIA, primăriile locale etc). Accesul dificil la finanțare este o altă mare problemă a acestui sector. O mare parte din banci nu înțeleg business-ul agricol, specificitatea acestuia, piața produselor agricole, fiind captive în folclorul media vizavi de problemele acestui domeniu. Aș mai menționa rigiditatea APIA/Statului Român în interpretarea și aplicarea regulamentelor europene în legătura cu alocarea subvențiilor, formelor de sprijin pe suprafață, ceea ce determină probleme de finanțare/cash flow pentru fermieri, dar și reticența fermierilor în folosirea contractelor forward pentru reducerea riscului volatilității prețurilor produselor agricole”, arată **Cristian Popescu**.

Licențiat în drept, absolvent al unui master în Dreptul Afacerilor, membru al Baroului București și consilier în domeniul proprietății intelectuale, **Cristian Popescu** a devenit anul trecut partener al firmei **Popovici Nitu Stoica & Asociații**. Aria sa de specializare vizează proiecte de agribusiness, cu precădere achiziții de terenuri, dezvoltări de ferme și finanțări.