

Gelu Maravela (Maravela & Asociatii): In acest ritm, la finele lunii iunie cred ca acoperim tot ce proiectasem pentru intreg anul 2014



In primele cinci luni ale anului firma Maravela & Asociatii a fost implicata intre altele in patru tranzactii de tip M&A pe piata locala, dintre care doua au ajuns la final, celelalte – unul in domeniul agriculturii, celalalt in sfera serviciilor medicale – fiind inca in derulare. Totodata, firma de avocati a fost implicata in doua proiecte transfrontaliere in care firma a jucat rolul de lead-counsel (fiind cea care a selectat avocatii din celelalte jurisdicții si i-a coordonat). Unul dintre aceste proiecte a fos finalizat cu succes, fiind din sfera parteneriatului public-privat, iar celalalt – inca in derulare - din domeniul M&A.

Potrivit avocailor coordonatori, firma este in contact si cu mai multe fonduri de investitii care au capital pentru Romania, dar nu gasesc proiecte in care sa plaseze banii. Avocatii spun ca proiectele locale bune fie nu sunt de vanzare, fie sunt “necoapte” sau au probleme, datorii foarte mari pe care un cumparator trebuie sa si le asume. De multe ori, proprietarii acelor afaceri interesante pentru investitori cer un pret pe care fondurile nu-l pot sustine.

Litigiile au ‘explodat’

Nu doar fuziunile si achizițiile, domeniu de practica in care Maravela & Asociatii a capatat recunoastere pe piata de consultanta legala, au avut cresteri in prima parte a anului. Activitatea a accelerat si in domeniile insolventei, litigiilor – in special in zona fiscala – si dreptului penal-comercial, cei cinci avocati din echipa de litigii ajungand sa gestioneze peste 200 de dosare in care sunt clienti corporatisti, mari.

„Litigiile asociate acuzatiilor de evaziune fiscala au ‘explodat’. Dezvoltarea acestei arii de practica ne-a uimit si cred ca va continua o buna perioada; nu exista zi in care sa nu ne vina unul-doua dosare penale de evaziune fiscala si spalare de bani. Pana acum, Fiscul nu a facut decat sa zgarie la suprafata aceasta zona”, a declarat pentru BizLawyer [Gelu Maravela](#), Managing Partner Maravela & Asociatii.

“Acest domeniu a devenit practic un nou trend pe piata avocaturii de business, asa cum a fost energia regenerabila cu ceva timp in urma”, a adaugat [Alina Popescu](#), co-Managing Partner Maravela & Asociatii. In ultimele luni, firma a si recrutat mai multi avocati pe aceasta arie de practica.

Cei doi coordonatori ai Maravela & Asociatii spun ca activitatea din primele cinci luni ale acestui an o depaseste substantial pe cea din perioada de referinta a anului trecut. *“In acest ritm, la finele lunii iunie cred ca acoperim tot ce am proiectat pentru intreg anul 2014 sub aspectul volumului de activitate si al domeniilor de lucru”,* a precizat Gelu Maravela.

“Nu am atat timp pe cat imi trebuie”

Intr-un interviu acordat BizLawyer la jumatatea anului trecut, avocatul declara ca firma ajunsese la nivelul la care emitea facturi de 100.000 € pe luna. El spune ca nu este deloc usor sa pastrezi acest palier, in piata fiind o competitie dura intre

firmele de avocati. *“Intr-un an si jumătate am dormit cate 4 ore pe noapte, aveam 2-3 intalniri pe zi, iar daca din 10 contacte iese un proiect era un procentaj bun. Nu am atat timp pe cat imi trebuie”*, a explicat Gelu Maravela, saptamana trecuta, pentru BizLawyer.

In *Banking & Finance* avocatii au reusit recent sa preia un client roman cu un business in expansiune, unul dintre principalii jucatori locali dintr-un segment economic, cu alonja regionala. De asemenea, au asistat clienti romani din domeniul agricol in finantari acordate de banci romanesti. Si proiectele de M&A au o componenta de finantare, in care avocatii de la Maravela & Asociatii sunt implicati.

Pe de alta parte, spun coordonatorii Maravela & Asociatii, doua arii de practica in care avocatii firmei exceleaza – *Concurenta si Arbitrajul international* – nu au avut aceeasi vizibilitate. *“Acestea sunt domenii in care avocatii firmei au lucrat serios dar care inca nu sunt percepute ca principale arii de practica pentru noi la acelasi nivel la care suntem asociati, spre exemplu, cu proiectele de tip M&A. Trebuie sa facem un transfer de notorietate spre Maravela & Asociatii”*, a aratat **Alina Popescu**.

In energie este linistea de dinaintea furtunii

Avocatii spun ca in domeniul energiei toata lumea sta in asteptare, desi sunt bani de investit si cumparatori care au studiat proiectele locale. *“Pretul este singura problema; cei care vor sa vanda nu aliniaza preturile la nivelul asteptarilor investitorilor. Apare si un fenomen foarte interesant: sunt foarte multe certificate verzi in piata si nu toate vor fi absorbite de piata pana la sfarsitul acestui an. Cei care au primit certificate verzi sub vechea schema nu le vor putea vinde si vor inregistra pierderi. Acestia se vor gandi cum sa recupereze banii de la statul roman, care a schimbat regulile in timpul jocului. Se vor duce probabil in arbitraje si, multi dintre ei fiind investitori straini cu ale caror tari de origine Romania a incheiat tratate bilaterale de protejare a investitiilor, unele dosare este posibil sa ‘mearga’ catre ICSID. Incepand cu 2015 prevad lucruri foarte interesante pe aceasta piata”*, a apreciat **Gelu Maravela**.

Pentru anul in curs Maravela & Asociatii isi propune sa ajunga la 20 de avocati, sa mareasca numarul partenerilor – ce vor fi promovati din interiorul firmei – si sa consolideze relatia cu clientii. In momentul de fata, firma are 15 avocati, practicieni în insolvență și consultanți fiscali, dintre care cinci parteneri.