

Informații de afaceri  
Asigurare de credit comercial  
Colectare de creanțe

**coface**  
FOR TRADE

# MANAGEMENTUL RISULUI DE LA CONTROLUL RISCURILOR LA MOTOR DE CREȘTERE

## RAPORT ROMÂNIA

ÎȚI PĂSTRĂM  
LUMEA DESCHISĂ

# SUMAR EXECUTIV

ROMÂNIA ESTE O PIAȚĂ FOARTE BINE STRUCTURATĂ ȘI CONECTATĂ LA NIVEL GLOBAL, ÎN CARE DEPARTAMENTELE DE RISC ȘI FINANCIAR SUNT DEJA INTEGRATE ÎN PROCESUL DE LUARE A DECIZIILOR STRATEGICE – DAR ÎN CARE DINAMICILE CULTURALE ȘI ORGANIZAȚIONALE CONTINUĂ SĂ LE LIMITEZE INFLUENȚA DEPLINĂ ASUPRA CREȘTERII ORGANIZAȚIONALE.

Organizațiile românești își desfășoară activitatea în medii inerent complexe și în continuă schimbare. Acest lucru se reflectă într-o poziționare mai avansată a rolurilor de risc: 36% dintre companii consideră deja că echipele de risc și financiar sunt parteneri strategici de creștere (față de 24% la nivel global). Totuși, această poziționare orientată spre viitor coexistă cu o disciplină profund înrădăcinată în ceea ce privește controlul, guvernanta și protecția împotriva riscurilor.

Această dualitate creează o tensiune definitorie. Deși departamentul de risc este recunoscut ca un factor strategic, acesta nu este întotdeauna implicat suficient de devreme pentru a influența deciziile încă de la început. Doar 24% implică riscul încă din faza de idee, ceea ce sugerează că riscul este adesea luat în considerare abia după ce direcția a fost deja stabilită.

ÎN ACELAȘI TIMP, ORGANIZAȚIILE ROMÂNEȘTI SUNT DEOSEBIT DE CONȘTIENTE DE COMPROMISURILE DINTRE CREȘTEREA ECONOMICĂ ȘI CONTROL.

# 74%

Aproape trei sferturi dintre respondenți consideră că ambiția comercială și disciplina în materie de risc se află într-un conflict fundamental (față de 62% la nivel global). Acest lucru reflectă atât complexitatea operațiunilor pe piețe regionale diverse, cât și o cultură de guvernanta care acordă prioritate responsabilității și conștientizării riscurilor.

# 40%

În ciuda acestui fapt, organizațiile nu au aversiune la risc în termeni absoluți. Ca poartă de acces către noi piețe, România demonstrează o deschidere pragmatică față de expansiune, 40% dintre respondenți fiind dispuși să intre pe piețe noi chiar și cu informații incomplete (față de 34% la nivel global).

## PRIN URMARE, PROVOCAREA PRINCIPALĂ NU ESTE MENTALITATEA, CI EXECUȚIA.

Barierile interne – în special procesul lent de luare a deciziilor (56%) și aversiunea internă față de risc (48%) – limitează capacitatea de a acționa rapid.

Privind spre viitor, România dă dovadă de o ambiție puternică de a evolua, 50% dintre respondenți așteptându-se ca riscul și financiarul să devină factori activi ai creșterii. Oportunitatea este clară: transformarea punctelor forte structurale și a intențiilor strategice într-un proces decizional mai rapid și cu un impact comercial mai mare, care să susțină expansiunea regională.

# STATISTICI RELEVANTE PENTRU ORGANIZAȚIILE DIN ROMÂNIA



## Mateusz Dadej

Economist Coface pentru Europa Centrală și de Est



Economia internă a României traversează în prezent o fază dificilă a ciclului economic, pe măsură ce consolidarea fiscală împinge economia în recesiune. Această slăbiciune este agravată de o nouă instabilitate politică, care continuă să afecteze încrederea mediului de afaceri. Cu toate acestea, în contextul conflictului din Orientul Mijlociu, România se remarcă ca una dintre economiile cel mai bine poziționate din regiunea Europei Centrale și de Est, datorită resurselor sale naturale. Țara este deja autosuficientă în ceea ce privește gazele naturale, iar dezvoltările offshore în curs de desfășurare ar putea transforma România într-un exportator net de gaze până în 2027.



### 36%

consideră deja departamentul de risc ca un partener strategic de creștere (față de 24% la nivel global)



### 74%

consideră că există o tensiune între risc și ambiția comercială (față de 62% la nivel global)



### 40%

se simt în largul lor să intre pe piețe noi cu informații incomplete (față de 34% la nivel global)



### 34%

menționează aversiunea față de risc intern ca fiind cel mai mare obstacol în calea creșterii



### 56%

afirmă că procesul lent de luare a deciziilor limitează creșterea



### 76%

doresc informații predictive de la parteneri externi

# CE ÎNSEAMNĂ ASTA PENTRU LIDERI

**PENTRU ORGANIZAȚIILE DIN ROMÂNIA, PROVOCĂREA NU CONSTĂ ÎN DEFINIREA ROLULUI RISCULUI, CI ÎN A-L FACE SĂ FUNCȚIONEZE LA VITEZA ȘI LA AMPLOAREA NECESARE PENTRU CREȘTEREA REGIONALĂ.**

Poziția României ca centru comercial și financiar înseamnă că organizațiile coordonează adesea decizii pe mai multe piețe, cu niveluri variate de risc, reglementare și calitate a datelor. Acest lucru sporește atât importanța funcțiilor de gestionare a riscului, cât și complexitatea integrării eficiente a acestora.



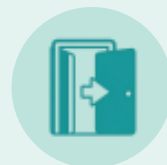
**LIDERII AR TREBUI  
SĂ SE CONCENTREZE  
PE PATRU  
PRIORITĂȚI:**



În primul rând, integrarea departamentului de risc într-o etapă mai timpurie a deciziilor de expansiune regională. Echipele de gestionare a riscului trebuie implicate încă de la etapa în care strategiile de intrare pe piață sunt definite, nu doar evaluate.



În al doilea rând, reducerea dependenței excesive de procesele decizionale ierarhice sau secvențiale. Deși guvernanta este solidă, aceasta poate încetini execuția – în special în cazul oportunităților regionale care evoluează rapid.



În al treilea rând, redefinirea riscului ca factor de facilitare a intrării pe piață, nu doar ca un obstacol. Percepția tensiunii dintre creștere și risc trebuie abordată în mod activ prin comportamente de leadership și stimulente.



În cele din urmă, valorificarea datelor și a perspectivelor externe pentru a reduce incertitudinea în deciziile transfrontaliere. Dependența României de creșterea regională face ca informațiile predictive să fie deosebit de valoroase.



Organizațiile care vor avea succes vor fi cele care vor combina puterea de guvernanta a României cu o mai mare agilitate – transformând riscul într-un catalizator al expansiunii, mai degrabă decât într-un punct de control în cadrul acesteia.

# EVOLUȚIA DEPARTAMENTELOR DE RISC ȘI FINANCIAR

*În avangardă în ceea ce privește percepția, dar în continuă evoluție în ceea ce privește punerea în practică*

În comparație cu omologii lor de la nivel global, organizațiile din România sunt mult mai predispuse să considere riscul ca un partener strategic în facilitarea creșterii.

## 36%

descriu în prezent echipele de risc și de financiar drept „parteneri strategici de creștere” (față de 24% la nivel global)

## 36%

încă le consideră „gardieni de încredere”

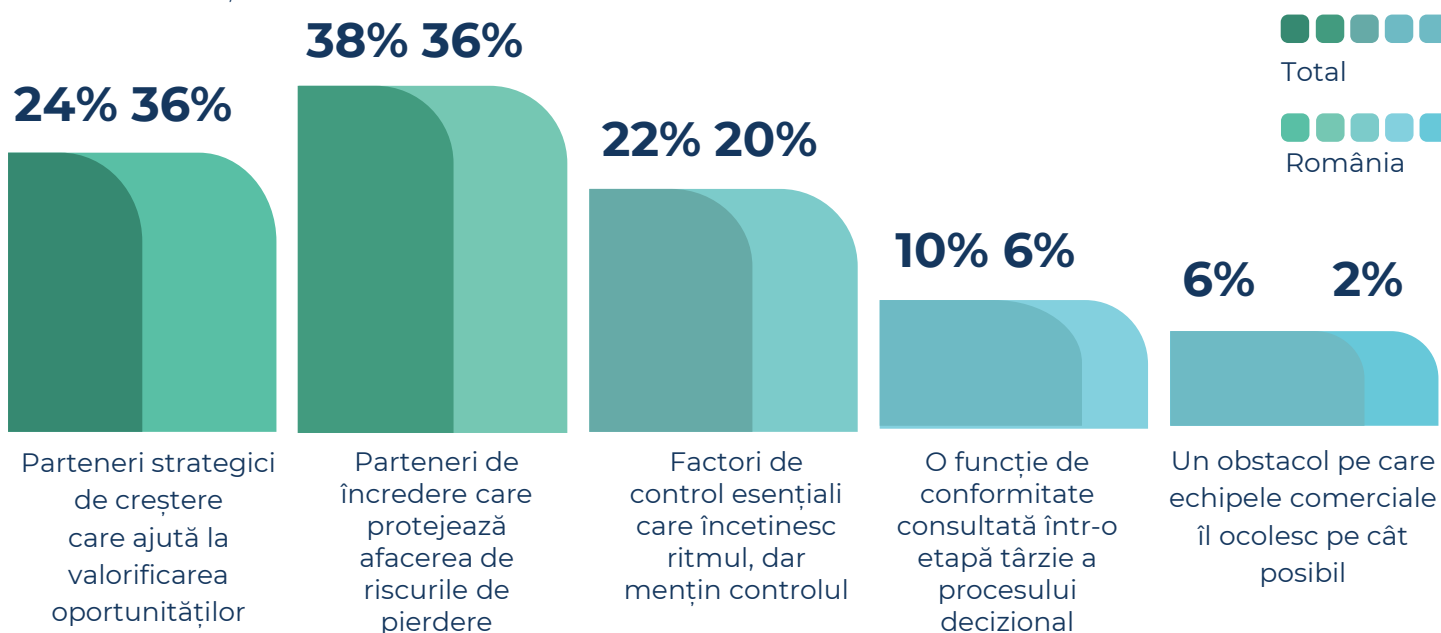
Acest echilibru reflectă o piață care trebuie să permită simultan expansiunea și să gestioneze expunerea complexă la riscuri pe mai multe piețe.

“

În cadrul companiei noastre, atât echipa de risc, cât și cea de financiar sunt considerate parteneri absolut esențiali în modul în care generăm valoare și ne menținem puterea strategică. Funcția de risc este percepută, în general, ca un partener strategic, mai degrabă decât ca o simplă funcție de control sau de conformitate. Deoarece activăm în industria securității cibernetice, conștientizarea riscurilor este în mod natural integrată în multe discuții de afaceri. Fie că este vorba de dezvoltarea produselor, de contractele corporative sau de extinderea pe piață, conducerea se așteaptă, de obicei, ca echipa de risc să contribuie la identificarea timpurie a expunerilor și să ofere o viziune structurată asupra potențialelor riscuri înainte ca deciziile majore să fie puse în aplicare.

Director de risc, ICT

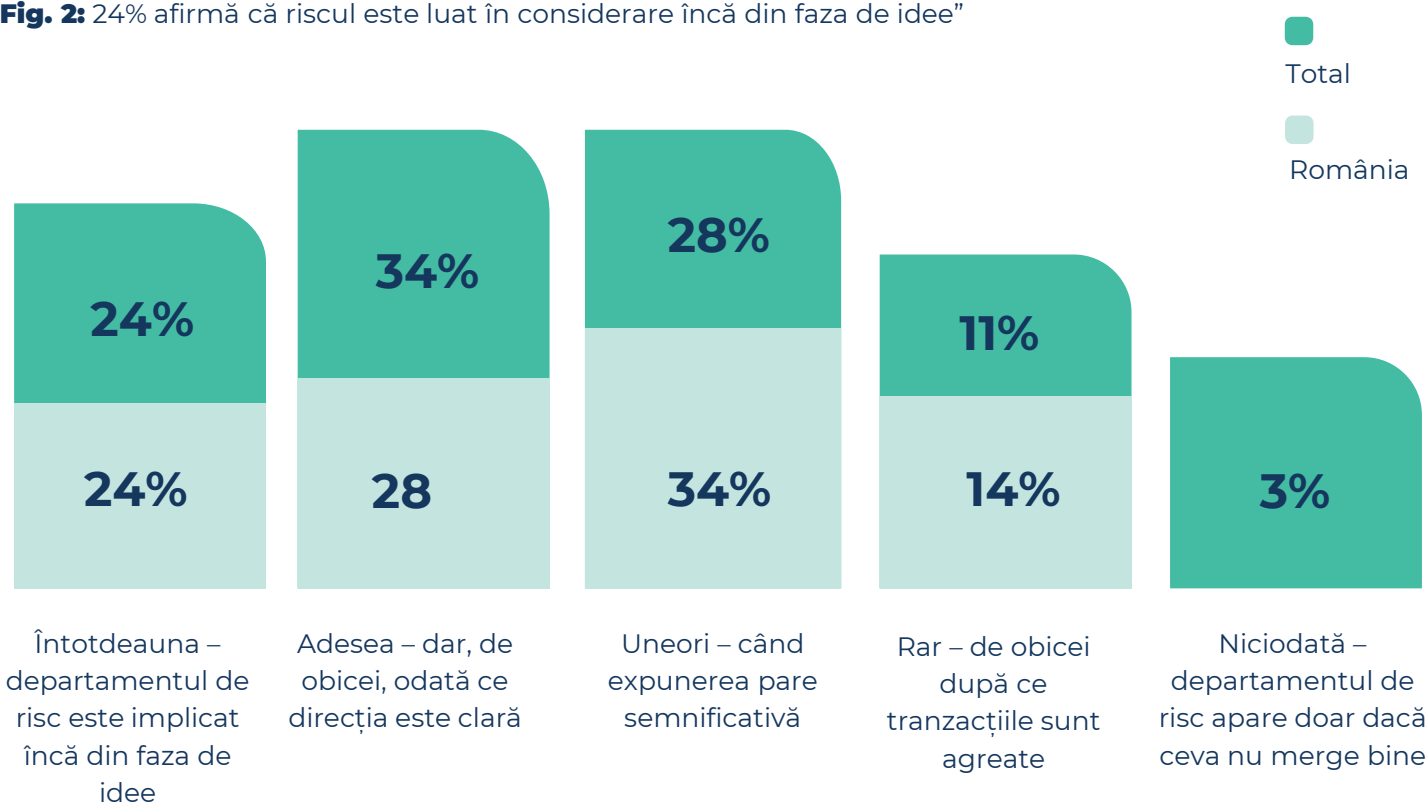
**Fig. 1:** 36% consideră în prezent echipele de risc și financiar drept „parteneri strategici de creștere”



**Întrebare din sondaj:** Care dintre afirmațiile de mai jos reflectă cel mai bine modul în care sunt percepute astăzi echipele de risc și financiar în organizația dumneavoastră? Total global (1.250) România (50)

*Totuși, această abordare avansată nu este încă pe deplin operaționalizată. Implicarea în gestionarea riscurilor rămâne adesea legată de procesele de guvernanță, mai degrabă decât de planificarea strategică. **Doar 24% dintre respondenți** menționează implicarea în gestionarea riscurilor încă din etapa de idee, ceea ce indică faptul că implicarea din faza incipientă nu este încă integrată în mod consecvent.*

**Fig. 2:** 24% afirmă că riscul este luat în considerare încă din faza de idee”



**Întrebare din sondaj:** Cât de des implică echipele comerciale riscul încă din primele etape ale procesului decizional privind creșterea? Total global (1.250) România (50)

*Acest lucru reflectă un model comun în România: structuri solide și roluri clar definite, dar mai puțină flexibilitate în ceea ce privește modul și momentul în care aceste roluri sunt activate.*

**În același timp, așteptările se schimbă rapid. Organizațiile din România pun un accent puternic pe capacitățile care facilitează luarea deciziilor comerciale:**

**74%**

acordă prioritate transformării  
riscului în  
decizii comerciale pragmatice

**64%**

acordă prioritate identificării  
proactive a  
oportunităților de creștere

Acest lucru indică o evoluție clară de la risc ca instrument de control, la risc ca sursă de informații comerciale, în special în contextul expansiunii regionale.



**74%**

acordă prioritate transformării riscurilor în  
compromisuri comerciale

“

Ori de câte ori discutăm despre o extindere pe piață nouă, un parteneriat strategic sau lansarea unui produs, atât departamentul de risc, cât și cel financiar se implică încă de la începutul fazei de evaluare. De exemplu, în ultimii ani ne-am concentrat mai mult pe segmentul întreprinderilor, în special prin investiții în servicii gestionate de detecție și răspuns (Managed Detection and Response) și în capacități extinse de detecție. În cadrul acestor schimbări strategice, pe lângă proiecțiile privind veniturile, evaluăm și riscul de expunere a datelor, cadrul de reglementare, riscul de dependență de terți și expunerea geopolitică. Această abordare se reflectă și în comunicarea noastră publică și în poziționarea pe piața corporativă, unde punem în mod constant accentul pe conformitate, protecția datelor și guvernanta la nivel corporativ.

**Director de risc, ICT**

# TRANSFORMAREA IMPLICĂRII TIMPURII ÎN INFLUENȚĂ REALĂ

Următorul pas al României este trecerea de la implicarea structurată la impactul comercial. În România, rolurile de gestionare a riscurilor sunt bine integrate în structurile organizaționale, dar influența lor nu este întotdeauna pe deplin valorificată.

Datele sugerează că echipele de risc sunt prezente în procesele decizionale, dar adesea în cadrul unor structuri de guvernare predefinite, mai degrabă decât ca factori activi în elaborarea strategiei. Acest lucru le poate limita capacitatea de a influența deciziile, în special în situații dinamice sau ambigue.

**Oportunitatea constă în trecerea de la o implicare bazată pe procese la o influență bazată pe informații. Aceasta înseamnă:**

Implicarea mai timpurie a echipelor de risc

Încurajarea unei colaborări mai iterative

Asigurarea faptului că perspectivele privind riscul modelează în mod activ strategiile comerciale, mai degrabă decât să se limiteze la validarea acestora din urmă

## DIFERENȚA DE MENTALITATE PRIVIND CREȘTEREA

**Conștientizarea ridicată a complexității determină prudență – dar nu inactivitate**

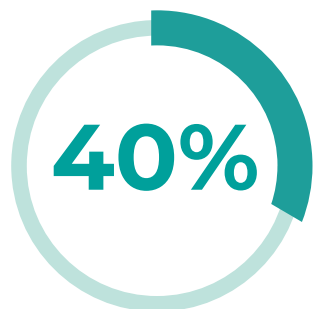
Mentalitatea de creștere a României este modelată de poziția sa de hub regional care operează pe piețe diverse și adesea incerte. Acest lucru se reflectă într-o conștientizare sporită a tensiunii dintre creștere și risc. **74%** sunt de acord că ambiția comercială și disciplina riscului se află fundamental în tensiune (**față de 62% la nivel global**), sugerând o înțelegere mai nuanțată a compromisurilor.



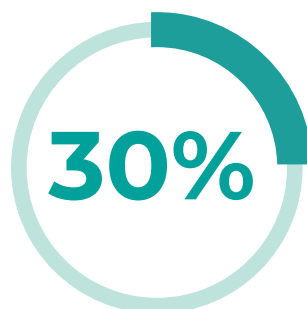
**60%**

sunt de acord că a spune „nu” este mai sigur decât a găsi un „da” structurat (**față de 50% la nivel global**). Acest lucru reflectă o cultură de guvernare care pune accentul pe responsabilitate, în special în medii în care deciziile pot avea implicații pe mai multe piețe.

**Totuși, acest lucru nu înseamnă evitarea riscurilor. Organizațiile din România rămân pragmatice în abordarea lor în relație cu procesul de creștere:**



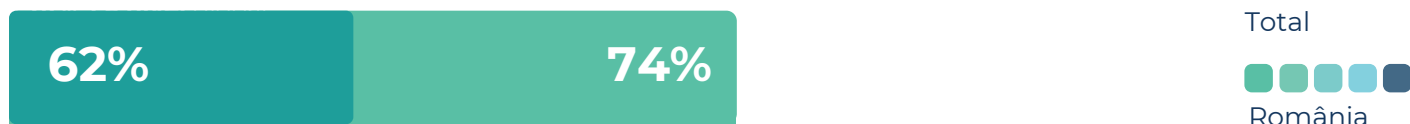
sunt dispuse să intre pe piețe noi chiar și cu informații incomplete



se concentrează pe definirea condițiilor de intrare, mai degrabă decât pe evitarea totală a expansiunii

**Fig. 3: 74% consideră că ambiția comercială și disciplina în materie de risc se află într-un conflict fundamental**

Ambiția comercială și disciplina în materie de risc se află într-un conflict fundamental



A spune „nu” este mai sigur decât a găsi un „da” structurat



Echipele de gestionare a riscurilor sunt recompensate pentru că facilitează creșterea, nu doar pentru că previn pierderile



Ne simțim în largul nostru să intrăm pe piețe noi chiar dacă nu dispunem de informații complete



**Întrebare din sondaj:** În ce măsură sunteți de acord sau nu sunteți de acord cu următoarele afirmații?  
De acord în totalitate și Oarecum de acord Total global (1.250) România (50)

**Acest lucru sugerează că organizațiile nu au în mod inerent, aversiune la risc – ele sunt conștiente de riscuri și acționează în funcție de circumstanțe.**

**56%**

citează  
încetinirea  
procesul  
decizional

**48%**

menționează  
aversiunea  
față de risc

**40%**

menționează  
lipsa  
datelor în  
timp real

**56%**

menționează încetinirea procesului decizional ca o  
barieră în calea creșterii

Acestea sunt în primul rând constrângeri interne, ceea ce indică faptul că provocarea constă în modul în care organizațiile gestionează complexitatea, mai degrabă decât complexitatea în sine.

“

Atunci când departamentul de risc contestă o inițiativă de creștere, reacția depinde adesea de stadiul de maturitate al inițiativei. Dacă ideea se află încă în stadiul conceptual, contestarea este primită relativ calm, aproape ca un feedback tehnic. Dar dacă tranzacția se află deja într-un stadiu avansat de negociere, prețul a fost stabilit la nivel intern și s-a creat un impuls comercial, atunci intervenția departamentului de risc poate deveni o chestiune sensibilă din punct de vedere politic. De multe ori, contestarea este percepută mai degrabă ca un semnal de încetinire decât ca un semnal de oprire.

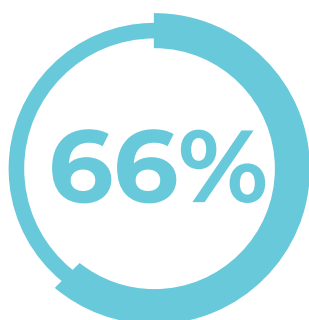
Director de risc, ICT

# STIMULAREA CREȘTERII PRIN ACCELERAREA PROCESULUI DECIZIONAL

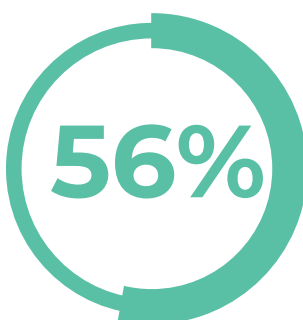
**Provocarea României este transformarea disciplinei în viteză**

Pe o piață caracterizată de expansiune regională și oportunități competitive, viteza procesului decizional este esențială. Cu toate acestea, organizațiile românești acordă adesea prioritate proceselor structurate în detrimentul agilității.

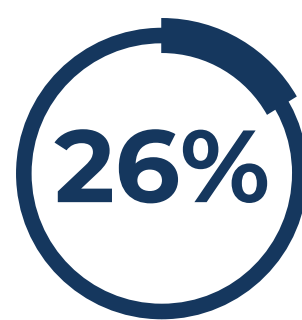
Deși cadrele de guvernare sunt bine stabilite, acestea pot introduce fricțiuni **în procesul decizional**.



raportează drepturi  
decizionale clare



utilizează SLA-uri de  
decizie definite, ceea ce  
sugerează că procesele  
nu sunt întotdeauna  
optimizate pentru  
viteză



afirmă că abordarea  
riscurilor este percepută  
ca fiind excesiv de  
prudentă sau  
deconectată de realitatea  
comercială, indicând un  
decalaj între intenție și  
percepție



**26%**

consideră abordarea privind riscul ca fiind excesiv de  
prudentă și detașată de realitatea comercială

Într-un context regional, unde oportunitățile pot fi sensibile la factorul timp, iar condițiile de piață variază semnificativ, această lipsă de viteză poate constitui un dezavantaj competitiv.

**Pentru a stimula creșterea, organizațiile trebuie să se concentreze pe:**

Simplificarea  
proceselor decizionale

Împuternicirea echipelor să  
acționeze în limite stabilite

Integrarea riscurilor într-o etapă  
mai timpurie pentru a evita  
întârzieri ulterioare în proces

# MOTORUL CREȘTERII

## Structurile solide reflectă complexitatea regională

Organizațiile românești demonstrează o maturitate structurală puternică, care reflectă necesitatea de a gestiona riscurile pe mai multe piețe:



*Aceste cadre oferă o bază solidă pentru o creștere informată cu ajutorul responsabililor de risc, în special în medii regionale complexe.*



## 72%

au un apetit pentru risc clar definit, care este legat în mod explicit de strategia de creștere

# DINAMICILE CULTURALE DETERMINĂ EFICIENȚA CU CARE SUNT UTILIZATE ACESTE STRUCTURI

În ciuda existenței unor structuri solide, factorii culturali influențează modul în care se iau deciziile:



Acest lucru sugerează un mediu de luare a deciziilor mai ierarhizat sau mai controlat, ceea ce poate limita viteza și eficacitatea provocării.

## CEREREA DE INFORMAȚII PREDICTIVE REFLECTĂ INCERTITUDINEA REGIONALĂ

Dependența României de expansiune generează o cerere puternică de informații prospective:



acordă prioritate modelării scenariilor



acordă prioritate informațiilor predictive

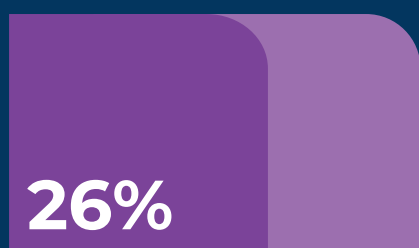


acordă prioritate evaluării riscurilor bazate pe AI

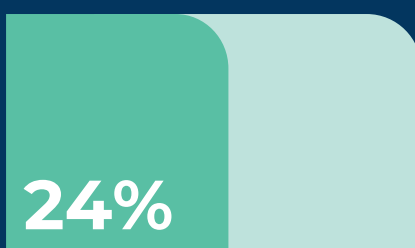
Aceste capacități sunt deosebit de importante pe piețele în care calitatea și disponibilitatea datelor variază semnificativ.

# SUCCESUL SE DEFINEȘTE PRIN STIMULAREA CREȘTERII PE TOATE PIETELE

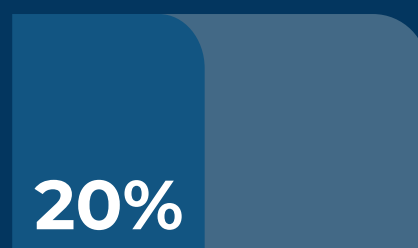
Organizațiile românești definesc succesul nu doar în termeni de protecție, ci și prin facilitarea creșterii pe diverse piețe:



acordă prioritate oportunităților care altfel ar fi evitate



definesc succesul ca fiind echilibrul dintre ambiție și disciplină



pun accentul pe decizii mai rapide și mai încrezătoare

---

*Acest lucru reflectă o orientare către risc ca factor de facilitare a expansiunii, în special în medii complexe regionale.*

---

“

Aș spune că cele mai importante capacități care ne-au ajutat să ne asigurăm creșterea sunt informațiile bazate pe tehnologie, automatizarea și cadrele solide de vizibilitate a datelor. În primul rând, arhitectura platformei noastre a jucat un rol major. Este o platformă unificată de securitate și analiză a riscurilor care reunește protecția terminalelor, EDR, XDR și capacitățile MDR într-un singur mediu.

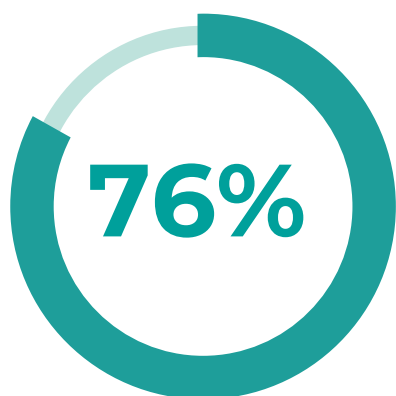
Director de risc, ICT

# VIITORUL ȘI ROLUL PARTENERILOR EXTERNI

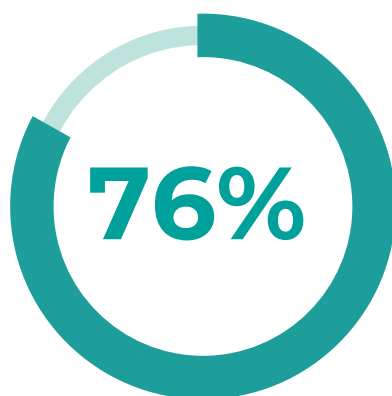
*România se așteaptă ca partenerii externi să o ajute să facă față complexității regionale*

Având în vedere provocările legate de desfășurarea activității pe mai multe piețe, organizațiile românești pun accent pe sprijinul extern.

*Cele mai importante așteptări reflectă nevoia de informații și de sprijin:*



doresc informații  
predictive pentru a  
susține deciziile  
proactive



doresc ajutor pentru a  
spune „da” mai multor  
oportunități în condiții  
de siguranță



doresc  
informații de  
piață externe

---

În același timp, doar **32%** utilizează în prezent informații externe privind riscurile, ceea ce evidențiază un decalaj clar între nevoie și capacitate.

---

# AȘTEPTĂRILE ÎN DOMENIUL TEHNOLOGIEI SUNT DE ASEMENEA MARI:

64%

doresc informații  
bazate pe AI

66%

doresc integrarea  
datelor predictive în  
sisteme

56%

doresc luarea  
automată a deciziilor

*În cazul României, partenerii externi nu sunt doar furnizori de date sau de protecție – se așteaptă ca aceștia să acționeze ca o extensie a echipelor interne, ajutând organizațiile să facă față incertitudinilor de pe piețe și să accelereze procesul decizional.*

“

Aș spune că, în viitor, funcția de gestionare a riscurilor ar trebui să devină un „traducător” al incertitudinii. Astăzi, în multe discuții privind creșterea, incertitudinea creează disconfort: conducerea se teme să nu rateze o oportunitate, în timp ce departamentul de risc se teme să nu subestimeze riscurile. Ambiția mea este ca departamentul de risc să facă această zonă gri măsurabilă. Peste cinci ani, când va sosi o propunere comercială, aș dori ca dezbaterile să se bazeze mai puțin pe instinct sau pe experiența trecută și mai mult pe modelarea structurată a probabilităților.

Director de risc, ICT

# CONCLUZIE

## De la excelența structurată la execuția agilă

România este o piață caracterizată de o guvernare solidă, de o conștiință strategică și de o ambiție clară de a poziționa riscul ca motor al creșterii.

Cu toate acestea, următoarea etapă de evoluție **se referă la execuție**. Provocarea nu ține de capacitate, ci de modul eficient în care este utilizată această capacitate în **medii complexe și în continuă schimbare**. Pentru a avea succes, organizațiile trebuie să integreze riscul într-o etapă mai timpurie, să accelereze procesul decizional și să valorifice informațiile predictive pentru **a susține o expansiune încrezătoare**.

Cele care vor reuși să combine **disciplina structurală a României** cu o mai mare agilitate vor fi cel mai bine poziționate pentru a transforma riscul într-un adevărat factor de creștere regională.

## ANEXĂ

## Date despre eșantion



Eșantionul din România este format din 50 de respondenți din următoarele sectoare **industria prelucrătoare (26%), industria chimică (26%), sectorul agroalimentar (24%), și ICT (24%)**.



Organizațiile sunt în principal de dimensiuni medii și mari, cu o medie de **3.470 de angajați și venituri de 1,7 miliarde de dolari**.



Printre respondenți se numără **directori financiari (38%), directori de risc (32%), directori financiari executivi (16%) și directori comerciali (14%)**. **78%** utilizează platforme tehnologice pentru gestionarea riscurilor, în timp ce **20% se bazează pe procese manuale**.

## DESPRE CERCETARE



Acest sondaj online a fost realizat de Coleman Parkes în februarie 2026 în rândul a **1.250** de factori de decizie din organizații medii și mari, cu venituri de cel puțin **50 de milioane de dolari, din diverse piețe și sectoare**.

## DESPRE COFACE

În calitate de lider mondiali în domeniul gestionării riscului de credit comercial, sprijinim dezvoltarea a 100.000 de clienți pe aproximativ 200 de piețe.

De 80 de ani, suntem alături de companii în momentele de schimbări extraordinare – turbulențe economice, transformări digitale și dinamici globale accelerate. Am rămas constanți în timp ce lumea se schimba – oferindu-le clienților noștri informațiile necesare, protecția și încrederea de care aveau nevoie pentru a merge mai departe, chiar și atunci când drumul de urmat nu era clar.

Indiferent de dimensiune, locație sau sector de activitate, oferim companiilor o gamă completă de soluții: asigurarea creditului comercial, informații de afaceri, colectarea de creanțe, asigurarea single risk, garanții, factoring.

## DISCLAIMER

Informațiile, analizele și opiniile cuprinse în prezentul document au fost elaborate pe baza mai multor surse considerate fiabile și serioase; cu toate acestea, Coface nu garantează acuratețea, exhaustivitatea sau veridicitatea datelor conținute în acest document. Informațiile, analizele și opiniile sunt furnizate exclusiv în scop informativ și au rolul de a completa informațiile de care cititorul dispune deja.

Coface publică acest document cu bună-credință și pe baza unei obligații de mijloace (înțelese ca fiind mijloace comerciale rezonabile) în ceea ce privește acuratețea, exhaustivitatea și veridicitatea datelor. Coface nu își asumă răspunderea pentru niciun prejudiciu (direct sau indirect) sau pierdere de orice natură suferită de cititor ca urmare a utilizării de către acesta a informațiilor, analizelor și opiniilor. Prin urmare, cititorul este singurul responsabil pentru deciziile și consecințele deciziilor pe care le ia pe baza acestui document.

Prezentul document, precum și analizele și opiniile exprimate în acesta, sunt proprietatea exclusivă a Coface; cititorul este autorizat să le consulte sau să le reproducă numai pentru uz intern, cu condiția ca acestea să fie marcate în mod clar cu denumirea „Coface”, ca acest paragraf să fie reprodus și ca datele să nu fie alterate sau modificate. Orice utilizare, extragere sau reproducere în scop public sau comercial este interzisă fără acordul prealabil al Coface.

Cititorul este invitat să consulte mențiunile legale de pe site-ul web al Coface: <https://www.coface.ro/mentiuni-legale>