



CASA DE INSOLVENȚĂ TRANSILVANIA

SOCIETATE DE PRACTICENI ÎN INSOLVENȚĂ

SOCIETATE CORESPONDENȚĂ A



Nestor Nestor Diculescu Kingston Petersen

SOCIETATE CIVILĂ DE AVOCAȚI



CONVERSIA DATORIILOR BANCARE ÎN ACȚIUNI CA MIJLOC DE MAXIMIZARE A RECUPERĂRILOR DE CREANȚE BANCARE DIN PROCEDURILE DE INSOLVENȚĂ

Andrei Cionca
Managing partner
CASA DE INSOLVENȚĂ TRANSILVANIA





- ❑ Insolvența cu **posibilități de reorganizare reale** - doar din vara 2009, instituții tinere, multe în faza de experiment, **cu destule lacune legislative**;
- ❑ **Neîncrederea partenerilor de afaceri în instituțiile insolvenței**, adeseori aplicare abuzivă fie din partea debitorului, fie din parte creditorilor;
- ❑ **Cerc vicios, lipsă de rezultate concrete** care nu conferă încrederea pentru a recurge la soluții prin insolvență, **soluțiile lipsesc datorită neaplicării la timp a procedurii de insolvență** (procentul falimentelor este covârșitor față de tentativele de restructurare);
- ❑ **Necesitatea conlucrării tuturor jucătorilor** implicați în procedura insolvenței pentru a reuși salvarea a cât mai mult este posibil într-o formă cât mai eficientă a companiei în insolvență.





PRIVIRE DE ANSAMBLU A CRIZEI DIN RETAIL



Targetul anilor 2005-2008 a fost dobândirea cotei de piață.

Construirea de rețele comerciale
(deschideri de magazine noi finanțate prin
credite bancare și credit furnizor)

Concurență acerbă între competitori cu
rezultat direct în diminuarea marjelor
comerciale



**DOBÂNDIREA
COTEI DE
PIAȚĂ**

Rezultatele companiilor în acești ani de expansiune sunt negative, deoarece orice magazin nou deschis are nevoie de un timp de maturizare în care să devină profitabil.



PRIVIRE DE ANSAMBLU A CRIZEI DIN RETAIL

CRIZA ECONOMICĂ



REDUCEREA CIFREI
DE AFACERI

Criza economică a avut ca efect direct reducerea semnificativă a cifrei de afaceri, **punctul de echilibru este imposibil de atins în condițiile în care veniturile scad cu 30-40%.**





Managementul companiilor constată starea de insolvență mult prea târziu.

Aceasta lipsă de decizie declanșează un fenomen cauză - efect de domino, cu implicații directe asupra echilibrului patrimonial:

- Pierderea curentă este finanțată pe seama reducerii stocurilor și a creșterii datoriilor față de furnizori, bănci, bugetul statului;
- Penalitățile și majorările aplicate de aceștia accentuează și mai mult pierderea;
- Activitatea de reducere a cheltuielilor directe nu poate ține ritmul scăderii vânzărilor;
- Scăderea vânzărilor duce la o diminuare a lichidităților care nu permite asigurarea continuă cu stocuri.





PRIVIRE DE ANSAMBLU A CRIZEI DIN RETAIL



Companii

- supraîndatorate,
- cu pierderi continue,
- incapabile să mai gestioneze corect activitatea curentă și relațiile cu creditorii.

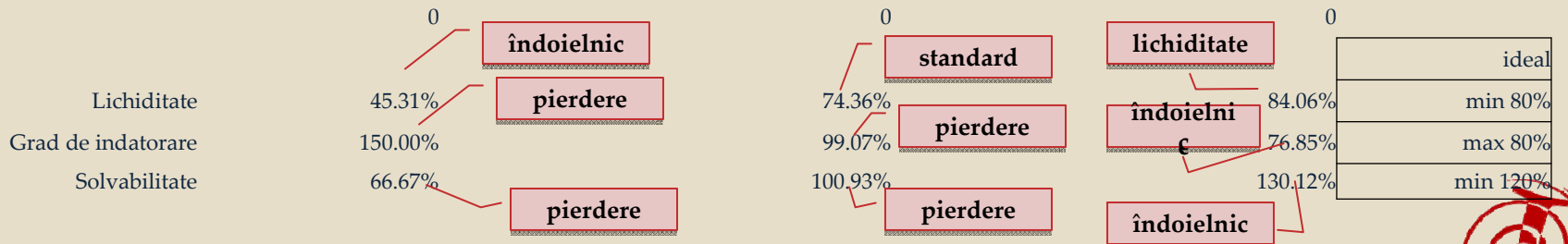
Garanțiile constituite nu mai acoperă creditele bancare, termenele de plată către furnizori se măresc.

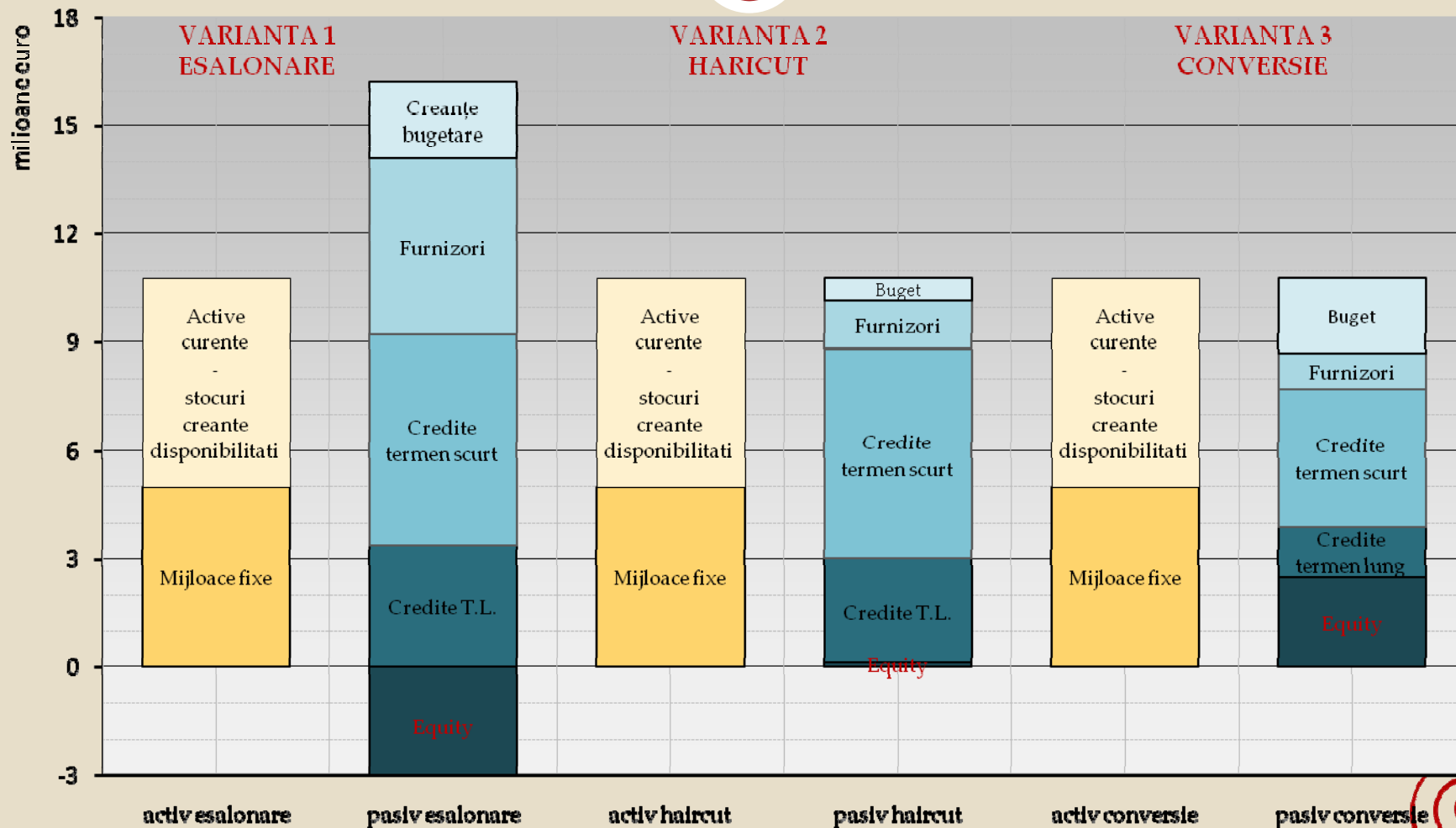
Valoarea de lichidare a acestor companii este extrem de scăzută, stocurile sunt greu vandabile în bloc (doar cu discount mare și cheltuieli imense de gestionare), iar mijloacele fixe sunt inutilizabile de către altcineva (amenajări în rețeaua comercială făcute potrivit unui concept unitar).



PLAN REORGANIZARE	VARIANTA 1 (EȘALONARE)		VARIANTA 2 (HAIRCUT)		VARIANTA 3 (CONVERSIE)	
	activ eșalonare	pasiv eșalonare	activ haircut	pasiv haircut	activ conversie	pasiv conversie
Active circulante	5,800,000		5,800,000		5,800,000	
Mijloace fixe	5,000,000		5,000,000		5,000,000	
Investitii nerecuperabile	0		0		0	
Credite TS		5,800,000		5,800,000		3,800,000
Furnizori		4,900,000		1,400,000		1,000,000
Creante bugetare		2,100,000		600,000		2,100,000
Credite termen lung		3,400,000		2,900,000		1,400,000
Capitaluri proprii		-5,400,000		100,000		2,500,000

10,800,000 10,800,000 10,800,000 10,800,000 10,800,000 10,800,000







Planul care propune distribuiri integrale pentru toți creditorii, reprezintă un compromis al debitoarei care crează o iluzie creditorilor că-i va putea despăgubi integral.

Probabil, toți creditorii vor vota planul, însă șansele de reușită a acestuia se leagă de evenimente care nu țin de activitatea obișnuită, curentă.

Dezavantaje atât pentru debitoare cât și pentru creditorii:

- Debitoarea își asumă toate pierderile anterioare. În loc să se îmbunătățească situația patrimonială a companiei, se accentuează starea de insolvabilitate (nu doar cea de insolvență!);
- Sunt șanse foarte slabe ca societatea să-și revină la un nivel care să permită în 3 ani atât susținerea activității curente fără pierderi, cât și acoperirea integrală a masei credale și respectiv a tuturor datoriilor din perioada de observație;
- La datoriile înscrise în tabelul de creanțe se vor adăuga datoriile din perioada de observație și cele din perioada de reorganizare neachitate și care vor avea prioritate la distribuiri de sume în cazul falimentului, spre dezavantajul creditorilor cu creanțe anterioare deschiderii procedurii care participă la votul planului;
- Nu prezintă avantaje decât în situația ipotetică în care planul va fi îndeplinit și respectat întocmai, iar reorganizarea ar fi reușită.





Varianta haircut reprezinta soluția directă și categorică de a întocmi un plan.

Pasivul este redus la un nivel ce asigură o despăgubire la un nivel cel puțin egal cu cel care ar fi în cazul falimentului.

Însă, pe cât de simplu este de întocmit, pe atât de greu este de susținut în fața unor creditori care încă nu au educația mentală pentru a accepta un haircut. Cel mai frecvent se apelează la o **strategie de vot** (legală, însă incorectă), în care suma aferentă distribuirilor pentru cele 3 categorii care votează favorabil planul, este net inferioară sumelor cu care sunt înscrise în tabelul de creanțe cele două categorii care vor respinge planul. Ca urmare vor fi numeroase contestații, prelungindu-se și mai mult perioada de observație.

Pe de altă parte, mare inconvenient pentru debitoare este că suma redusă prin planul de reorganizare va fi înregistrată ca și venit impozabil, **generatoare de impozit pe profit.**





Dacă eșalonarea prin plan a tuturor datoriilor reprezintă varianta de mulțumire a creditorilor fără a „vindeca” debitoarea, iar varianta haircut este poziția de forță a debitoarei care elimină prin plan tot pasivul toxic, atunci **varianta conversie este soluția de mijloc, de negociere, care integrează creditorii în societate, în dorința comună de a gestiona împreună o companie sănătoasă și a-i crește valoarea.**

Este o variantă mixtă care combină haircut-ul cu debt-to-equity.

Planul de reorganizare este rezultatul unor negocieri și a unor acorduri cu principalii creditori.

Indicatorii financiari se vor îmbunătăți substanțial. Creșterea capitalurilor proprii se face însă prin majorări de capital social, **operațiune neimpozabilă.**

Operațiunea nu trebuie privită ca una ireversibilă, partenerii putând negocia clauze de exit pentru creditorii bancari.





DREPT:

art 95. pct 7

*Prin derogare de la prevederile Legii nr. 31/1990 privind societățile comerciale, republicată, cu modificările și completările ulterioare, și ale Legii nr. 297/2004 privind piața de capital, cu modificările și completările ulterioare, **planul propus de creditorii poate prevedea modificarea, fără acordul statutar al membrilor sau asociaților/acționarilor debitorului, a actului constitutiv.***

Poate fi exercitat și fără acordul acționarilor companiei. Atenție la exercitarea abuzivă a dreptului (legat de managementul debitoarei, care poate aparține încă acționarilor) .

OBLIGAȚIE: Cu certitudine nu.

art 95. pct 6 lit K.

Prin derogare de la prevederile lit. J, planul de reorganizare nu poate prevedea conversia creanțelor bugetare în titluri de valoare;

Similitudine cu stingerea creanței prin dare în plată lit. E teza II. Propunere de lege ferenda.

Darea în plată a bunurilor debitorului către creditorii săi va putea fi efectuată doar cu condiția prealabilă a acordului scris al acestora cu privire la această modalitate de stingere a creanței lor.

OPORTUNITATE DE BUSINESS:

Maximizare a recuperării. Însănătoșire reală a companiei. Tratament corect față de creditorii, restructurarea se face prin consens. Preluarea controlului unei companii cu un management ostil sau iresponsabil.





- Reglementare clară a conversiei într-o companie în insolvență, corelarea cu limitările date de legislația societară, concurenței.
- Evaluarea și implementarea corectă a acestei soluții. Rezultate concrete.
- Clauze de exit dificil de negociat în cazul societăților necotate la bursă.





CASA DE INSOLVENȚĂ TRANSILVANIA

SOCIETATE DE PRACTICIENȚI ÎN INSOLVENȚĂ

SOCIETATE COOPERATIVĂ

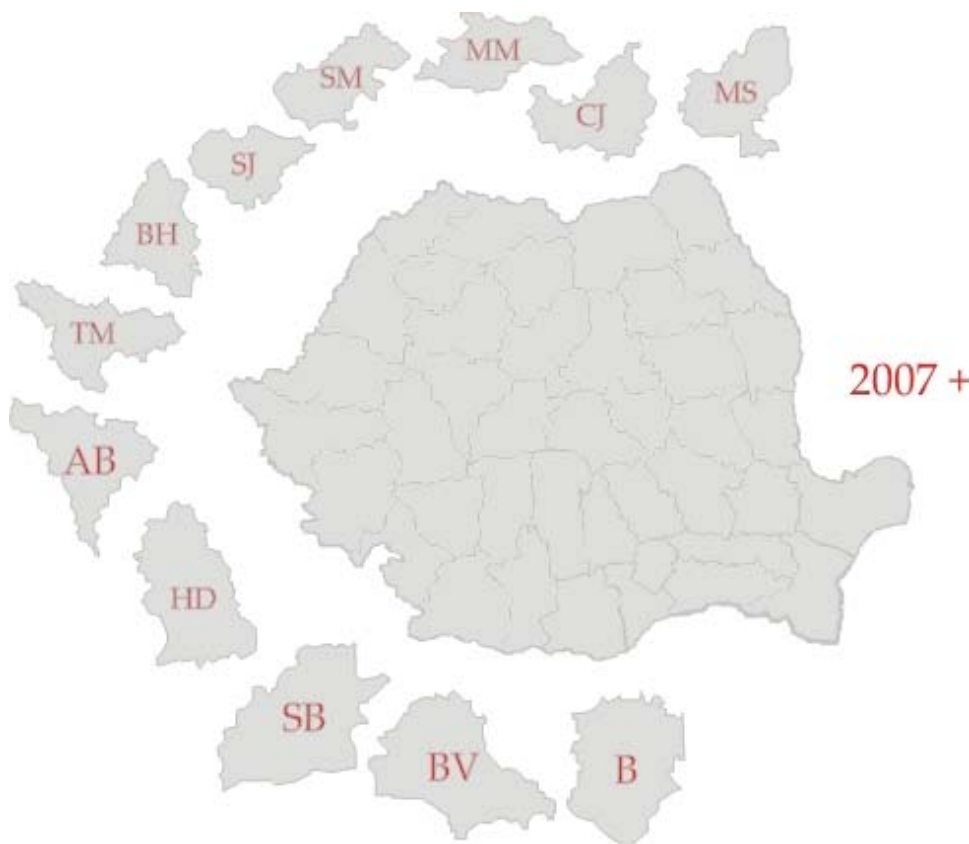


Nestor Nestor Diculescu Kingston Petersen

SOCIETATE CIVILĂ DE AVOCAȚI



MULȚUMIM PENTRU TIMPUL ACORDAT!



**CASA DE INSOLVENȚĂ
TRANSILVANIA**

**Phoenicia Business Center
Str. Turturelelor nr. 11A, et. 4, sect. 3
021 3266014, 021 3266015, 021 3266013
bucuresti@citr.ro**

**Cluj-Napoca, str. I. B. Deleanu nr. 74
0264 444 821, 0264 444 822, 0264 444 823
office@citr.ro
www.citr.ro**