

## Cum sa recuperezi o datorie de anul trecut

Data publicarii: 20 ianuarie 2010 | Autor: [Andrei Nastase](#)



- [10](#)

Multi spun ca blocajul financiar e cea mai mare problema a economiei si ca daca s-ar putea respecta din nou termenele de plata a datoriilor, mecanismul economic ar fi repornit. Dar cum recuperam datoriile de anul trecut?

Peste 10.000 de companii au intrat in insolventa anul trecut. Alte mii de firme au driblat si inca fenteaza actionarea in instanta, platindu-si datoriile cu o intarziere de pana la trei luni. Nu se stie cate companii sanatoase au ajuns in insolventa din cauza partenerilor de afaceri care fie n-au mai platit deloc datoriile, fie le-au amanat prea mult. Ce e de facut pentru ca o astfel de situatie sa nu se perpetueze si in 2010? Greu de spus. E simplu sa invoci "eficientizarea recuperarilor de creantea?", e greu insa sa o pui si-n practica.

[Vezi aici pasii pentru recuperarea unei datorii](#)

Daca luam unul dintre cele mai afectate sectoare, cel imobiliara, principala problema a companiilor a fost cererea scazuta pentru produsele si serviciile comercializate - 44% din respondentii unui studiu efectuat, la finele lui 2009, de catre consultantul imobiliara IBC Focus au indicat problema aceasta ca fiind cea mai grea. Urmatoarea dificultate indicata de companiile din constructii, cu 31%, a fost recuperarea datoriilor de la clienti. Bani acestia se pot recupera pe cale amiabila, printr-un dosar de insolventa sau prin executare silita (faliment sau lichidare). Oricum ar fi, in climatul actual, fericite ar trebui sa fie firmele de colectare. Acestea, impreuna cu departamentele specializate ale bancilor sau ale caselor de avocatura, sunt singurele ale caror afaceri cresc si singurele care au nevoie de personal. Dar nici ele nu sunt peste masura de multumite. "Creditorii asteapta adesea prea mult timp inainte de a-si externaliza creantele catre companiile de colectare si pierd astfel sansa de a obtine o recuperare mai eficienta a creantelor lor?", spune Isabela Iacob, director general al Kruk International, filiala locala a recuperatorului de creante polonez Kruk.

Ea atrage atentia ca in recuperarea de creante timpul inseamna bani - cu cat mai repede se ia decizia de a apela la o agentie de colectare a creantelor, cu atat procesul de colectare va avea rezultate mai bune. Pe de alta parte, afirma Iacob, debitorii nu inteleg de multe ori ca sansa lor de a rezolva problema intr-un mod amiabil consta in cooperarea cu companiile de colectare. "Ei incearca sa evite acest contact, nu reactioneaza la scrisori si la apeluri telefonice si nu isi ofera posibilitatea de a afla ce propuneri au respectivele companii pentru ei."

Afacerile firmelor de profil au crescut cu peste 50% anul trecut, inasa rata de recuperare a datoriilor a scazut considerabil, cu mai bine de 30%. "Daca in 2008 vorbeam de rate de succes de 50-55% in segmentul de creante comerciale - business-to-business, si de 20-25% in medie in segmentul business-to-consumer, anul trecut a fost mult mai dificil de colectat, astfel ca acesti indicatori au scazut cu circa 30%", spune Iacob.

Cea mai intalnita si cea mai eficienta modalitate de recuperare, indiferent daca e vorba de cazurile externalizate de clienti (banci, companii de telecomunicatii si societati de asigurare) catre firmele specializate sau de creantele din portofoliile cumparate direct de firmele de recuperare, este colectarea pe cale amiabila. In cazul acesta, obiectivul este recuperarea intregii sume datorate in cel mai scurt timp posibil. Daca datoria nu se poate recupera pe cale amiabila, recuperarea se poate face si pe cale judiciara, in functie de tipul de portofoliu aflat in discutie si de bunavointa debitorului de a-si plati sau nu restantele.

Si daca vorbim despre debitori, cei mai multi vin din constructii sau afacerile imobiliare, din industria textila, siderurgica sau auto si din turism, incluzand aici hotelurile si restaurantele. In ce priveste persoanele fizice, profilul general este cel al unei persoane oneste afectate fie de pierderea locului de munca, fie de reducerea veniturilor sau alte dificultati generale temporare, inclusiv un calcul eronat al capacitatilor sale de rambursare a imprumutului. "Uneori e vorba de o simpla ratacire a facturii sau de o deplasare mai lunga in strainatatea?", explica Iacob. Ea spune ca in general, cei mai multi dintre debitori doresc sa-si rezolve problemele prin dialog cu firma de recuperare, incercand negocierea rambursarii si semnarea unui angajament de plata. "Cu cat se prelungeste procesul de recuperare, cu atat mai mult avem de-a face cu un al doilea tip de debitori, cei care traiesc din veniturile altora si nu doresc sa-si plateasca datoriile."

Acestia evita rambursarea cat mai mult cu putinta, iar in astfel de cazuri poate fi necesara vizita unui agent special de colectare pe teren sau a unui executor judecatoresc. Ultima categorie de debitori, cea mai redusa numeric, este a celor ce si-au asumat angajamente de plata cu intentia clara de a nu le onora niciodata, a celor ce au intentia de a insela creditorii. "Cazurile acestea sfarsesc intotdeauna in instanta?", comenteaza Iacob. Unii ar spune ca incep in instanta, pentru ca de terminat multe se termina prea tarziu, cand nu mai sunt prea multe de recuperat.

Durata proceselor de recuperare poate fi intre una si trei luni in cazul portofoliilor externalizate timpuriu, pana la trei-sase luni pentru creantele vechi, si poate ajunge la procese de trei-cinci ani, sau chiar mai mult, pentru portofoliile cumparate prin cesiune de creanta.

"Timpul este esential in activitatea de recuperare a creantelor. Cu cat ele sunt externalizate mai devreme, cu atat rezultatele sunt mai spectaculoase?", insista Iacob. Ca medie, intre intervalul 0-60 de zile restanta, rata de colectare este intre 60% si 100%, in intervalul 60-120 de zile de intarziere rata de succes scade intre 45% si 70%, iar peste un an de restanta reduce sansele de recuperare spre 5%-25%.

Tinand cont de starea economiei, companiile de recuperare au o sarcina dificila: e nevoie de timp, de eforturi si de cheltuieli mai mari pentru recuperarea creantelor. "Iar asta se reflecta deja in pretul serviciilor. Compania noastra a majorat inca din 2009 pretul serviciilor de colectare cu majoritatea clientilor?", explica Isabela Iacob.

Andrei Sarban, avocat si coordonatorul departamentului Bostina & Associates Insolvency, are opinii diferite. Spune ca principala cale de recuperare a creantelor este executarea silita individuala, efectuata de un executor judecatoresc in baza unui titlu executoriu. "In functie de numarul si de calitatea co-creditorilor, de situatia economica a debitorului se stabileste impreuna cu clientul abordarea cea mai usoara din punctul de vedere al timpului, al costului si al sumei recuperate?", explica el.

Prin lichidarea unui debitor se recupereaza foarte putin, circa 7%. Cei mai multi clienti se feresc de lichidare si dintr-un alt motiv, conform lui Sarban: in 90% din cazuri, clientii sunt creditorii chirografari (adica cu creante negarantate) care vin in concurs cu statul, creditorii garantati sau salariati, creditorii care mai intai isi indestuleaza ei creanta, astfel incat pentru cei din urma nu prea mai ramane mare lucru. "Bancile sunt in 90% din cazuri creditorii garantati (au gajuri, ipotecii) si, in consecinta, prefera insolventa in defavoarea din executarea silita individuala unde, din pacate, de cele mai multe ori primeaza viteza cu care se introduc cererile de executare.a?"

Ca durata, executarea silita poate dura in perioada actuala pana la un an, iar un dosar de insolventa dureaza intre trei si cinci ani, in functie de complexitate. Laura Gradinescu, senior associate in firma de avocatura DLA Piper, detaliaza diferentele dintre cele doua proceduri, spunand ca metoda trebuie aleasa in functie de specificul fiecarui caz in parte, pentru ca, spre exemplu, obtinerea titlului executoriu pentru initierea rapida a unei executari silite nu aduce mereu cele mai bune rezultate. Daca debitorul nu are active ce pot fi vandute si eventualele fonduri pot fi obtinute doar din derularea activitatii, procedura de reorganizare judiciara ar putea oferi rezultate mai bune.

"Printre criteriile ce trebuie avute in vedere in momentul stabilirii strategiei sunt specificul activitatii debitorului, solvabilitatea acestuia, motivul neplatii si caracteristicile fiecarei modalitati juridice de recuperare a creantelor?", spune Gradinescu. Ea observa o crestere a numarului deschiderilor de proceduri de insolventa, multe cereri fiind initiate chiar de firmele debitoare. Evolutia aceasta ar putea fi salvatoare pentru societatile aflate in dificultate, cu conditia unei reorganizari reusite. In primul rand, explica Gradinescu, s-ar stopa calculul majorarilor si al penalitatilor de intarziere (pentru creantele negarantate); "in al doilea rand, in companie s-ar implica persoane cu expertiza in redresarea activitatii si plata datoriilor in conformitate cu programul de plata stabilit, totul desfasurandu-se sub controlul de legalitate al judecatorului sindica?".

Bancile, institutii de care pare sa depinda evolutia fuziunilor si achizitiilor de anul acesta, par si ele a prefera aceasta solutie, deoarece in numeroase cazuri, singura posibilitate de a-si recupera macar partial creantele este in cadrul unei proceduri de reorganizare. "Elementul de comparatie avut in vedere de banci vizeaza in principal suma efectiva recuperata in cazul lichidarii companiei, comparativ cu cea obtinuta din reorganizarea activitatii?", spune avocatul de la DLA Piper. Chiar daca cea de-a doua varianta presupune o durata mai mare de timp, uneori este de preferat, tocmai pentru ca procentul de recuperare poate fi de 100%.

De cealalta parte a ecuatiei, in fata recuperatorilor sau a avocatilor stau antreprenori care ani de zile nu au reusit sa recupereze nimic din creantele lor. Ei sunt mai degraba sceptici. Unul dintre cei mai pesimisti e Vasile Armenean, proprietarul producatorului de inghetata Betty Ice, care dupa intrarea in insolventa a retelei de magazine Pic sau cea a supermarketurilor Spar, spunea ca nu are nicio speranta sa recupereze aceste creante anul acesta. "In 15 ani de zile nu am recuperat nicio creanta?", spunea Armenean, a carui strategie este tocmai de a evita expunerile mari pe un singur client. "Lucram cu peste 20.000 de clienti magazine si nu dam datorii peste datorii clientilor. Daca cineva nu isi achita o comanda, a doua livrare nu va mai exista, chiar cu riscul de a pierde acel client.a?"

Avocatul Romeo Cosma, managing partner al firmei Cosma & Asociatii, propune o alta solutie pentru recuperarea creantelor, una care ar putea eventual debloca si piata de fuziuni si achizitii - recuperarea corporatista a creantelor. Procesul presupune renuntarea la creanta in schimbul unui pachet de actiuni in compania debitoare. Iar pentru asta e nevoie in primul rand de acordul debitorului. O alta solutie, des uzitata in economiile mature, este aceea de a cumpara creanta altei companii si de a incepe un intreg proces, deloc simplu, asemanator unei preluari ostile, al carui scop final este sa cumperi ieftin, sa repari ce ai de reparat, sa cresti valoarea participatiei si sa faci un exit profitabil intr-un timp cat mai scurt. Diferenta fata de o preluare ostila obisnuita este ca pericolele sunt mai numeroase.

In primul rand trebuie sa fie aprobat planul de reorganizare, iar pentru aceasta e nevoie de acordul tuturor creditorilor (daca sunt mai multi); apoi planul trebuie respectat si, inainte de inchiderea procesului, trebuie facuta o majorare de capital. Toate acestea devin viabile presupunand ca exista un manager sau antreprenor care intrezareste o oportunitate de business in recuperarea creantei de la un partener sau ca este intr-atat de interesat de o companie afectata de criza incat sa cumpere creanta altui creditor pentru a intra in actionariat. Si aici sunt doua probleme: debitorii sunt atat de incapatanati incat prefera sa scufunde corabia decat sa primeasca

alt general pe punte, pentru ca multi si-au construit singuri companiile, de la zero; sau antreprenorii care ar trebui sa vaneze oportunitati si-au pierdut orice apetit investitional si se concentreaza exclusiv pe administrarea propriului portofoliu. "Managerii nu mai simt placerea jocului. Par sa stea cu spatele lipit intr-un colt al camerei si sa astepte numai ei stiu cea?", spune Cosma, pentru care pesimismul generalizat din comunitatea de afaceri pare exagerat.

Oana Neagu, specialist in corporate finance in cadrul grupului de consultanta Bostina si Asociatii, crede ca aceasta alternativa necesita o atenta analiza de la caz la caz, pentru a putea identifica atat oportunitatile, cat si riscurile asociate unei astfel de decizii si, evident, randamentul asociat. In prezent, crede Neagu, alternativa respectiva nu poate fi generalizata din punctul de vedere al impactului pe care l-ar putea avea asupra pietei fuziunilor si achizitiilor.

Oricum ar fi, absolut toata lumea cade de acord cand spune ca 2010 nu poate fi inca un an de asteptare, ci unul de cautare si aplicare cat mai rapida a unor solutii inovatoare la blocajul financiar