

## ***Când prematur devine tardiv – cum să “reducem curba” falimentelor înainte să fim striviți***

Criza medicală coronavirus ne dă tuturor o lecție amară.

Constatăm cu tristețe că momentele în care ar fi trebuit luate măsuri deosebit de drastice de distanțare socială și testare în masă au fost considerate atunci premature, numai pentru a afla azi că e prea târziu, cu consecințe îngrozitoare în unele țări.

Este foarte posibil ca lucrurile să se desfășoare la fel și în zona economică și unele paralele sunt îngrijorătoare.

Criza economică are două componente: criza de lichiditate, **imediată**, și recesiunea, declinul efectiv al activității economice, de așteptat să se instaureze în cel mult 3 luni, și care probabil va dura cel puțin până în primăvara 2021. Chiar dacă este posibil să depășim în bune condiții criza de lichiditate (deși asta presupune o corelare excelentă între stat, sistemul bancar și companii), este fără îndoială că recesiunea va veni, pentru că pur și simplu am produs și consumat mai puțin (mult mai puțin) în perioada crizei medicale, iar în plus ne va lovi și impactul crizei la nivel european și global.

Întreaga discuție în ceea ce privește criza medicală este cum să “reduci curba” pandemiei (*flatten the curve*) pentru a nu copleși sistemul. Să ne aducem aminte, am mai fost copleșiți în trecut, în mediul economic, când între 2009 și 2011 dura și un an să ajungi în instanță după ce se depunea cererea de deschidere a procedurii insolvenței.

În criza medicală, se vorbește despre populații sensibile și reducerea riscului prin distanțare socială și testare. La fel, în criza economică ce se instaurează putem vorbi despre companii “fragile”, care pot ajunge ușor în faliment. Într-o țară cu nivel record al creditului furnizor, cu cea mai redusă rată a intermedierei financiare și cu un nivel de capitalizare redus, companiile românești au un sistem imunitar slăbit.

Realitatea este că numai luarea în serios a restructurării preventive poate “reduce curba” falimentelor ce riscă să copleșească din nou economia României. Numai anticiparea efectelor și luarea de măsuri agresive de “testare” și protecție ne poate feri de un nou val uriaș de falimente.

Ce înseamnă asta?

Înseamnă luarea în serios, din timp, preventiv și nu tardiv, a restructurării companiilor cu risc de a intra în dificultate, cu precădere a finanțării acestor companii, în paralel cu alte măsuri de suport, cu precădere fiscale dar și prin creșterea consumului guvernamental și a investițiilor.

Trebuie să recunoaștem că până acum restructurarea companiilor și a datoriilor acestora nu a fost luată în serios, nu a funcționat, legislația în materie permițând în mod real acest lucru în stadiile foarte avansate de criză, când pacientul era deja “în comă”.

Reorganizarea judiciară în insolvență a funcționat pentru 2-4% din cazuri, iar concordatul preventiv reglementat acum în legislație nu a funcționat în practică.

Chiar în acest an, întreaga Uniune Europeană are ca țintă implementarea Directivei de Restructurare Preventivă, cu termen limită în iulie 2021. Fără a intra în detalii cu această ocazie (deși detaliile sunt foarte interesante), este bine de știut că Directiva admite în mod deschis că nu am fost destul de flexibili în întreg spațiul european în fața crizei trecute și am avut de pierdut și că trebuie să

implementăm sisteme de avertizare timpurie și modele funcționale de restructurare preventivă.

La toamnă vom culege ce plănuiim și implementăm în această primăvară. Cu siguranță nu este prematur, să sperăm că nu va fi tardiv.

Sunt importante, acum, răspunsurile la câteva întrebări extrem de importante:

- este pregătit statul să privească fiecare companie ca o investiție pe termen lung a societății, pentru care, în anumite condiții, este rentabil să facă niște concesii, pentru a obține mai mult pe termen lung? Statele Unite ale Americii, cel mai capitalist stat din lume, ne arata în aceste zile ca niciun efort nu este prea mare pentru a susține economia.
- putem implementa un model pragmatic în afara instanțelor de judecată (oricum supraaglomerate și neadaptate la ideea de restructurare), astfel încât dacă finanțatorii, statul și compania sunt de acord, trebuie să poată fi implementate măsuri rapid și eficient, prin contracte și nu prin proceduri de luni și ani de zile desfășurate în instanțe?
- suntem gata să investim în a forma specialiști capabili la mai multe niveluri (în stat, la bănci, în companii) să coopereze pentru a salva valoare și nu pentru a o distruge?

Dacă răspunsul este “da” la toate cele de mai sus, putem avea o șansă de a “reduce curba” falimentelor ce vor urma.

Profesioniștii TMA Romania pot sprijini în mod pragmatic antreprenorii, băncile și autoritățile, cu:

- Evaluarea scenariilor de criză și elaborarea planurilor de urgență pentru a face față impactului rezultat din criza economică și de lichiditate; punerea în aplicare a unei strategii de comunicare pentru a face față băncilor, altor creditori, clienților;

- Elaborarea unui plan pentru revenire la operațiuni normale pentru afacerea dvs.; evaluarea lanțului de aprovizionare și cerințele clienților; sprijinirea planificării financiare și a implicațiilor fluxului de numerar;
- Gestionarea și conservarea numerarului; examinând amploarea și calendarul atât al fluxurilor de venituri, cât și al ieșirilor critice de numerar; elaborarea de planuri pentru dimensionarea corectă a organizației ca răspuns la scăderea veniturilor și reducerea încasărilor;
- Pregătirea companiilor pentru discuțiile de restructurare a expunerilor care urmează să le aibă cu băncile astfel încât să se poată lua decizii rapide și corecte;
- Asistența acordată „pro bono” autorităților statului în definirea măsurilor de restructurare cu impact economic.

Sprijiniți-vă echipa de management (atât în sectorul privat cât și în cel public) cu consultanță de afaceri obiectivă și experimentată pe durata acestei întreruperi.

Turnaround Management Association Romania

[www.tma-ro.org](http://www.tma-ro.org)

[office@tma-ro.org](mailto:office@tma-ro.org)