

## Nestor joaca tare pe cea mai „hot” piata in acest an: insolventa



"Cel puțin in prima jumătate a acestui an construcțiile și retailul vor continua să meargă în jos, iar prăbușirile vor fi mai rapide. Anul trecut, firmele din construcții au avut proiecte mai vechi, dar acestea s-au terminat și nu au fost începute altele. Somajul este în creștere, astfel că unii oameni nu vor mai avea cu ce cumpăra, motiv pentru care nici în retail vânzările nu au cum să crească", explică Ion Nestor, referindu-se la două dintre domeniile care au generat cele mai multe cazuri de insolvență anul trecut.

Flanco, Leonardo sau PIC, în retail, și Mivan Kier sau Ozer în construcții sunt doar o parte dintre insolvențele care au dat de lucru consultantilor și au zguduit într-o oarecare măsură încrederea investitorilor.

### **Afaceri în creștere, pe un trend economic negativ**

Casa de Insolvență Transilvania, care numără 60 de angajați, dintre care 15 practicieni în insolvență, a obținut o serie de mandate de restructurare importante, printre care Leonardo, distribuitorul de materiale de construcții Direct, afacerea cu mezeluri a lui Cristi Borcea, Crimbo Prod Carn, sau retailerul de electronice și electrocasnice Flanco.

Cele două firme au stabilit comitete profesionale și administrative comune și vor avea activități de marketing și comunicare în același grup. NNDKP are un departament de litigii format din 29 de avocați, o parte dintre aceștia fiind specializați pe insolvență.

"Atât timp cât trendul economic continuă să fie negativ, vor mai fi cazuri de insolvență. Încă mai sunt proprietari de afaceri care visează la preturi nejustificate. Noi am deschis un birou în București pentru a putea acoperi mai ușor toată țara, iar în următoarea perioadă cred că aici va fi centrul de comandă al firmei", explică Andrei Cionca, partener la Casa de Insolvență Transilvania (CITR).

CITR a căutat prin această asocieră să pluseze la capitolul credibilitate în fața companiilor aflate în dificultate, dar și în fața creditorilor, care trebuie să aprobe planurile de restructurare, "chiar dacă asta înseamnă în cele mai multe cazuri să piardă bani", dar și să găsească mai ușor surse alternative de finanțare a afacerilor aflate în dificultate.

### **Tranzacțiile vor indica inversarea de trend**

"Pe piața locală încă nu s-a propus inversarea de trend și nici nu cred că se va produce mai devreme de jumătatea anului. Ne pregătim să fim în blockstarturi pentru acel moment. Trebuie să aibă loc una, două, trei tranzacții semnificative în imobiliare, spre exemplu. Până atunci, oamenii de afaceri, care au o anumită prudență, nu vor avea apetitul să cumpere", spune Ion Nestor.

Anul trecut au fost înregistrate peste 20.000 de cazuri de insolvență, cea mai mare parte a acestor firme urmand să intre în

faliment. Doar o parte din companiile mari vor incerca sa se reorganizeze prin restructurarea afacerilor si infuzii consistente de capital.

"Un faliment inseamna o curatare a pietei de cei incapabili sa recunoasca faptul ca nu mai pot continua. Un bun exemplu a fost introducerea impozitului minim, care a demonstrat ca un numar important de societati vegetau. Erau in coma", apreciaza Ana Diculescu-Sova, senior partner al NNDKP si coordonator al departamentului de litigii.

NNDKP este una dintre cele mai mari firme de avocatura de pe piata, cu un numar de 115 avocati si incasari de aproape 15 milioane de euro in 2008. Casa de Insolventa Transilvania a gestionat anul trecut 150 de dosare de profil si un patrimoniu cu o valoare de 200 de milioane de euro.

Incasarile firmelor de insolventa depind in mare masura de solutionarea cazurilor, operatiune care poate dura pana la patru ani.

"Rezultatele financiare se vad la un an, un an si jumatate de la luarea dosarelor. Pana anul trecut, contractam dosare doar pe baza unor onorarii de succes. Acum am inceput sa percepem si onorarii fixe", spune reprezentantul CITR, firma care a investit circa 100.000 de euro in biroul din Bucuresti.

Articolul integral in [Ziarul Financiar](#)