

LA REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL COMO SOLUCIÓN

M^a Elisa Escolà

**Asociado. Departamento Concursal y Reestructuraciones Empresariales
JAUSAS**

La actual etapa de crisis económica que estamos viviendo tanto en España como en la mayoría de países de nuestro entorno fue ya pronosticada –con más o menos acierto- tanto por parte de analistas y expertos como, por ejemplo, por las compañías de seguros, las cuales ya preveían para el segundo semestre de 2007 y para este año 2008 un fuerte aumento de la siniestralidad empresarial a nivel mundial. Además, España estaba en el punto de mira por tener una economía demasiado dependiente del sector de la construcción e inmobiliario.

Las previsiones eran que los concursos aumentaran entre un 10% o un 20%. No obstante, según los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística, en el primer semestre de 2008 se declararon 1.056 concursos, lo que representa un aumento de más del 100% respecto de 2007.

Seguramente este aumento se debe a que los empresarios desean limitar su responsabilidad ante la crisis de su empresa, aunque quizás también hayan comprendido que el concurso no constituye un fracaso, sino una oportunidad para reorganizar su negocio de modo que, adoptando ciertas medidas a tiempo, pueda seguir funcionando.

Las medidas que proporciona la Ley Concursal son principalmente: la reducción de una plantilla sobredimensionada ante una fuerte reducción de la cifra de ventas; la posibilidad de alcanzar una quita de los créditos ordinarios de hasta el 50% y de conseguir un aplazamiento de los pagos de hasta cinco años sin intereses y, finalmente, la paralización durante un año tanto de las ejecuciones hipotecarias de bienes afectos a la actividad, como de los *leasings*. Todo ello puede incentivar la entrada de socios inversores o incluso la compra de la empresa, o de los activos, por parte de terceras empresas con sinergias, o bien interesadas en el mercado de la empresa en concurso.

No obstante, la experiencia de cuatro años de vigencia de la Ley demuestra que para el éxito de esta reestructuración es del todo imprescindible que la empresa no apure la situación hasta el punto de que el concurso sólo sirva para certificar su defunción. El concurso debe prepararse a conciencia, vigilando la no comisión de actos y negocios susceptibles de acciones de reintegración y, sobre todo, debe solicitarse cuando la sociedad tenga suficientes recursos para continuar con su actividad durante la tramitación de la primera fase del concurso, la llamada fase común. Esta fase es muy dura, porque los proveedores exigen el pago al contado, las entidades financieras

J A U S A S

contraen el crédito y los cobros con suerte siguen su curso normal, por lo que los problemas de tesorería están servidos.

Asimismo, también es necesario que tanto el Juez del concurso como los Administradores Concursales apuesten por la continuación de la compañía, lo que exige cierta flexibilidad en sus decisiones, y la asunción de nuevas obligaciones durante el concurso en aras a evitar el cese de la actividad, ya que entonces no existe ninguna posibilidad de reestructurar, y lo único que se puede conseguir es la venta de los activos a precios irrisorios.

Por último, y lo más importante, es que el empresario sea plenamente sincero a la hora de determinar si su negocio es viable o no, pues las medidas citadas no servirán absolutamente de nada si el proyecto empresarial carece de viabilidad, ya que ello generará la desconfianza de los trabajadores, de los acreedores y de los posibles inversores, que son la clave de bóveda para que una empresa supere con éxito un proceso concursal. Si la empresa no es viable no debe estar en el mercado y, en ese caso, lo más apropiado es su desaparición.