

# “Concurso de Acreedores: Liquidación o Reestructuración?”

ARTÍCULO DEL MES

Realizado por: WICAN Servicios Empresariales, SLP

FEBRERO 2012

Mi experiencia en procesos de concursos de acreedores, tanto la personal como la que me han transmitido empresarios y administradores concursales, me lleva a confirmar que la empresa en la inmensa mayoría de las ocasiones, no utiliza el concurso de acreedores como medio para el que yo entiendo fue concebido, como una herramienta para que la empresa pueda reestructurarse financiera y operativamente; y así continuar con su actividad en las nuevas condiciones de mercado. Parece que la liquidación es la única salida en un proceso concursal.

La realidad es que la empresa llega al concurso de acreedores sin capacidad para negociar con proveedores, entidades financieras, personal y Administraciones Públicas; porque ya han agotado todos sus recursos y capacidad de aval, con un negocio que en la mayoría de los casos agotado, sobre todo si está vinculado a la construcción, ya sea de forma directa o indirecta, con lo que efectivamente la única opción es la liquidación a través de la herramienta del concurso.

En este artículo no queremos entrar en el proceso formal del concurso de acreedores, nuestro objetivo es trasladar la reflexión y estrategia básica que el empresario debería plantearse si, en base a su experiencia y la realidad del desarrollo del negocio, su empresa puede estar en una situación de recesión que pueda implicar usar el concurso de acreedores como herramienta para reestructurar su negocio.

## ➤ Reflexión 1.

El concurso de acreedores debe ser asumido como un medio, no es un fin, es un instrumento para dar continuidad al negocio. Por tanto el empresario, que tanto esfuerzo y tiempo ha invertido en su empresa, debe evitar el sentirse “marcado” por tomar la decisión de acudir al concurso.

## ➤ Reflexión 2.

La capacidad que tiene un empresario para negociar en situación concursal se reduce precisamente porque el concurso se identifica con liquidación, con lo que los acreedores exigirán más garantías a la hora de negociar las deudas.

Por tanto es fundamental no demorar la decisión más allá del tiempo oportuno para negociar la deuda financiera o de reestructurar costes sin llegar antes a una situación de insolvencia manifiesta. Cuanto más se demore la decisión más se deteriorará seguramente la estructura financiera, las relaciones con proveedores y trabajadores, más recursos propios se estarán perdiendo y seguro que todo esto afectará a las relaciones con los clientes, con la consecuente pérdida de negocio.

## ➤ Reflexión 3.

Es fundamental definir una estrategia de comunicación clara y directa con los proveedores y clientes una vez que se ha tomado la decisión de solicitar el concurso de acreedores.

Es necesario trasladar directamente a unos y otros la decisión, poner de manifiesto que es la mejor decisión para la continuidad del negocio, y que es un proceso en los que se necesita su apoyo.

En el momento que se solicita el concurso, independientemente de la viabilidad del negocio, la posibilidad de que la empresa lo supere, dependerá del apoyo que los acreedores den a la reestructuración de su deuda y de la confianza que tengan los clientes en que la empresa mantendrá su capacidad de suministro. Si el negocio de la empresa, o alguna de sus líneas de negocios es viable debe hacer el mayor esfuerzo por “ganar” la confianza de los proveedores y clientes.

#### ➤ Reflexión 4.

El proceso concursal no es un proceso fácil. Normalmente va aparejado con ERES, intensas negociaciones con entidades financieras, tensiones extremas de tesorería, pérdida de contratos por desconfianza de los clientes, incrementa el grado de complejidad de la gestión de los recursos ya de por sí limitados.

Por tanto se requiere también un esfuerzo por involucrar a los trabajadores, directivos y no directivos, en este proceso. Siendo todos conscientes de que la continuidad de la empresa, en estos procesos, normalmente pasa por una reestructuración o eliminación de

puestos de trabajo para la viabilidad de la empresa.

#### ➤ Reflexión 5

Debido a la importancia y consecuencia de la decisión empresarial de acudir al concurso de acreedores, es aconsejable que el empresario se asesore por profesionales expertos en estos procesos de reestructuración para conocer la estrategia que debería desarrollar antes de la solicitud y durante el concurso, conocer los costes adicionales del proceso, desarrollar los supuestos del plan de viabilidad que servirá para negociar con los acreedores y anticiparse a los hechos significativos del proceso para que no se generen imprevistos.

#### ➤ Reflexión 6.

Tan importante como tomar la decisión con tiempo suficiente para que la empresa tenga capacidad de negociación, es reducir al máximo el tiempo en que la empresa esté en situación de concurso. Cuanto menor tiempo menor desgaste.

Las reflexiones que hemos presentado pretenden poner de manifiesto las actuaciones que tiene que tener en cuenta el empresario cuando opta de forma voluntaria a esta herramienta de reestructuración. La salida de la empresa de la situación de concurso podrá fortalecer a la empresa si aprovecha para revisar su modelo de negocio y desarrollar un nuevo plan estratégico de futuro.

## “Concurso de Acreedores: Liquidación o Reestructuración?”

ARTÍCULO DEL MES

Realizado por: WICAN Servicios Empresariales, SLP

FEBRERO 2012

---

Para más información o consulta sobre  
Concursos de Acreedores y  
Reestructuración contactar con:

Alejandro Ceresuela Fernández  
T: 629 853 426  
[aceresuela@wican-se.es](mailto:aceresuela@wican-se.es)