

Crisis por COVID-19: ¿Qué hacer para evitar la quiebra de la empresa?

Ante la serie de problemas que ha generado el **COVID-19** en el país, especialmente para las empresas, el Gobierno creó el **Procedimiento Acelerado de Refinanciación Concursal (PARC)**, a través del cual las compañías afectadas podrán acogerse hasta el 31 de diciembre de este año.

Esta herramienta brinda la oportunidad a las compañías que todavía no están en insolvencia de encontrar, mediante una negociación virtual y rápida, una solución a sus problemas de liquidez ocasionados por la crisis y el confinamiento, y, así, evitar la quiebra

A propósito de ello, la Cámara de Comercio de Lima organizó recientemente el webinar “Nuevas normas concursales para asegurar la continuidad en la cadena de pagos y la sostenibilidad empresarial”, en el cual participaron el abogado Fernando Martinot, especialista en reestructuración financiera y socio de Martinot Abogados; y el socio líder de consultoría de negocios de PwC, **Nicolas Oberrath**.

Durante el webinar, **Fernando Martinot**, señaló que con el PARC se busca la aprobación de un Plan de Refinanciación Empresarial (PRE), el cual se tramitará ante la Comisión de Procedimientos Concursales del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (**Indecopi**).

Además, indicó que las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas pueden acogerse a esta herramienta, además de cualquier persona jurídica, incluyendo asociaciones domiciliadas en el Perú; exceptuando bancos, AFP y compañías de seguro, entre otros. “De esta manera, se otorga un marco de protección patrimonial al deudor para que los acreedores no puedan ejecutar acciones individualmente, sino que transiten por el proceso concursal y alcancen acuerdos eficientes de reprogramación”, aclaró.

¿Cuándo es conveniente usarlo y cómo gestionarlo?

Una de las principales finalidades de este procedimiento es permitir la reprogramación de las obligaciones de los deudores y así evitar la insolvencia de las empresas, la pérdida de empleos, asegurar la recuperación del negocio y la continuidad de la cadena de pagos.

Al respecto, Nicolas Oberrath sostuvo que si bien existen otros procedimientos ordinarios de negociación que se podrían aplicar durante la reestructuración financiera o crisis de liquidez en la empresa, es importante saber en qué momento usarlos.

Para ello, dijo que primero se deben hacer acciones de gestión financiera (generar caja en el corto plazo), es decir, generar transparencia con acreedores, gestionar el capital de trabajo,

el tipo de cambio, reevaluar las inversiones y restringir los gastos no-esenciales. Lo segundo es generar caja mediante la activación de líneas o instrumentos, la reducción de inventarios, aceleración de cobros, negociación de las condiciones de créditos o usar programas de apoyo del gobierno, entre otros.

*“Seguidamente se comienza una conversación bilateral con los acreedores para generar acuerdos que continúen con la viabilidad del negocio y, luego de ello aplicar el PARC, en caso sea necesario”, manifestó **Nicolas Oberrath**.*

En ese sentido, señaló que el primer factor clave en cualquier reestructuración es demostrar la viabilidad operativa del negocio ante los acreedores y todo depende de las características de la compañía. Las cuales pueden ser de tres tipos:

Empresas que inclusive antes de la crisis tenían algunos problemas de liquidez temporales, pero se encuentran en sectores que a la banca apoya y tiene mucho interés en mantener una relación a largo plazo. “En estos casos un procedimiento como el PARC no aportaría mayor valor porque es más fácil hacer una negociación bilateral (tradicional) con los principales acreedores –que en muchos casos son los bancos– para resolver la situación”, recomienda el socio líder de PwC.

Empresas operativamente viables que han trabajado con el sistema financiero, han cumplido con sus obligaciones y cuya viabilidad está comprometida únicamente durante la crisis

sanitaria, puesto que no se sabe cuanto tiempo más tomará. Oberrath señala que para esta situación si se podría pensar en un procedimiento como el PARC.

Empresas que tienen poca viabilidad económica y prácticamente los acreedores no ven viabilidad operativa del negocio hacia el futuro. “En este caso no hay necesidad ni sentido de pasar por el procedimiento del PARC”, dijo el especialista.

Oberrath refirió que una vez que se sabe qué tipo de procedimiento utilizar, según la característica de la empresa, resulta clave presentar un plan de viabilidad robusto y creíble que permita el apoyo de los acreedores importantes.

Negociación bilateral vs PARC

Si bien aún no se publica el reglamento del **PARC**, dentro de sus ventajas están la rápida protección patrimonial con procedimientos y reconocimiento de créditos mucho más rápido. Por otro lado, permite que todos los acreedores queden vinculados al plan aprobado, y solo deben decidir si se aprueba o no el Plan de Refinanciación Empresarial (PRE). Inclusive, las empresas no verían deteriorada su calificación crediticia en el sistema financiero.

Así, las ventajas del proceso de negociación tradicional (bilateral) serían la mayor rapidez, protección de imagen de la empresa, no estar atado jurídicamente a un plan de reestructuración y la flexibilidad potencial de negociación de

nuevos escenarios en el futuro.

Mientras tanto, las ventajas en un proceso concursal y en particular del **PARC** consistirían en la protección patrimonial y seguridad jurídica que implican para el deudor frente a sus acreedores. Este tipo de procesos además permiten un marco optimizado de negociaciones colectivas con acreedores, sometiéndolos a un plan de refinanciación global con una mayoría simple de los acreedores calificados. Además en el caso del PARC esto se podría lograr en un plazo mucho más rápido que en otros procedimientos concursales.