

# Luis Piazzon Gallo: El acompañamiento es necesario después del PARC

El Programa Acelerado de Refinanciación Concursal (PARC) me ayuda a controlar a mis acreedores y hay que acogerse lo más pronto posible, pero es necesario tener un plan y una estrategia para relanzar la empresa.

**Esta crisis es distinta.** La incertidumbre que vivimos no tiene precedentes. El colapso del poder adquisitivo por los altos niveles de informalidad de nuestra economía plantea retos nunca antes vistos. Cualquier recuperación, en el mejor de los casos, va a ser lenta.

Todo plan tiene que ser evaluado continuamente, ya que el entorno está cambiando. Todo indica que estamos ad portas de un rebrote, del cual no sabemos su intensidad ni duración. Ya se ha reglamentado el teletrabajo hasta el 31 de julio del 2021 y estamos acostumbrados a las extensiones en plazos del gobierno.

En resumen, los próximos 24 meses son muy inciertos. Además, tenemos que considerar la incertidumbre asociada al cambio de gobierno. Ante este panorama, es imperativo actuar sin prisa, pero sin pausa.

**Actividades urgentes.** Los beneficios del PARC y de los procesos concursales ordinarios ya han sido tratados

anteriormente por mis colegas. Detener la pérdida de caja no es suficiente.

Se deben evaluar una serie de medidas que incluyen preguntas como: ¿Qué empresa seré?, ¿cuáles serán mis *core business*?, ¿qué acciones debo tomar para estabilizarme y cuánta liquidez de emergencia necesitaré?, ¿qué medidas tomaré en relación a los proveedores, bancos y clientes?, ¿cuál es mi “plan b”?

**¿Cómo debo evaluar potenciales riesgos?** Se deben establecer posibles escenarios, “posibles situaciones futuras”. A más incertidumbre, más escenarios. El gerente empresario maneja todas las posibles contingencias.

Plantear escenarios “compra” tiempo. Si un escenario se presentara, gran parte de la solución puede ya estar planteada. Si se presentara un escenario no previsto, este ejercicio puede haber planteado posibles soluciones que sean de utilidad.

**¿Por qué debo diversificar?** Es una forma de reducir el riesgo, siempre y cuando el comportamiento de la demanda en el tiempo –en este nuevo mercado– no sea semejante al del mercado actual.

Por ejemplo, si el nuevo producto es de exportación, lo que determina esa demanda no está relacionada a la demanda interna y, por lo tanto, si la demanda interna cayera, la externa podría compensar esta caída.

**La importancia de tener una asesoría que me acompañe.** No se puede ser juez y parte. Una opinión externa es útil, ya que te permite ver temas, muchas veces obvios, que por estar inmersos en la problemática son muy difíciles de considerar.

Contratar una consultoría para reestructurar y/o relanzar mi empresa puede ser imposible de pagar, pero una opinión externa puede ser viable.

El departamento de **Desarrollo de Negocios** de la **Cámara de Comercio de Lima** (CCL) en convenio con **ESAN** estamos brindando un servicio para que las empresas se acojan al **Programa Acelerado de Refinanciación Concursal (PARC)** para que logren superar la crisis financiera.

Para más información pueden contactar a Emilio Alarcon, jefe de Desarrollo de Negocios de la CCL.

☐ ealarcon@camaralima.org.pe

☐ +51 987579569