

1. La identificación de la crisis. Crisis general o crisis particular de una empresa. La crisis del presupuesto objetivo ¿Hacia un nuevo presupuesto objetivo?

Coordinador: Ricardo Olivera García – Panelistas: Gustavo Cuberos Gomez – Sergio Gabriel Ruiz – Armando Vargas Ramos

**INFORME DEL COORDINADOR
Ricardo OLIVERA GARCÍA**

El panel convocado para analizar el tema “La identificación de la crisis. Crisis general o crisis particular de la empresa. ¿Hacia un nuevo presupuesto material?. Se reunió el día 10 de setiembre de 2015, comenzando su actuación a las 11.30 horas y terminando a las 13.30 horas.

Actuó bajo la coordinación del Dr. Ricardo Olivera García (Uruguay), estando integrado por los doctores Gustavo Cuberos (Colombia), Darío Tropeano (Argentina), Sergio Gabriel Ruiz (Argentina) y Armando Vargas Ramos (México).

La sesión fue abierta por el coordinador, quien planteó algunas ideas introductorias al debate:

Las crisis empresariales son cambios en el funcionamiento interno de la empresa o en el mercado que provocan un riesgo en la posibilidad de que éstas continúen su actividad económica en las condiciones anteriores y puedan dar cumplimiento a las obligaciones con terceros.

La mayoría de las crisis se autocomponen con medidas adoptadas por los propios empresarios y no se externalizan en incumplimientos de sus obligaciones respecto de terceros.

Las crisis empresariales y de otros agentes económicos no son una patología del funcionamiento del mercado sino una consecuencia inevitable y necesaria de la economía de mercado.

El objetivo de una ley de concursos no es impedir que estas situaciones de crisis se produzcan, sino procurar que las mismas tengan el menor costo para la economía en su conjunto, asegurando el menor daño a los acreedores y una adecuada defensa a los restantes agentes económicos de una posible competencia desleal. Esto se logra a través de la preservación del valor de los activos del deudor y su rápida reasignación.

Este objetivo se logra incentivando la adopción temporánea de las decisiones de reorganización necesarias que impidan el progresivo deterioro en el valor de las unidades productivas, que la crisis económica provoca.

En caso de insolvencia, la elección de la mejor opción de reorganización recae en los propios agentes económicos involucrados –con especial relevancia de los acreedores quirografarios– por ser quienes tienen el incentivo económico más claro para escoger las soluciones que reduzcan la destrucción del valor de los activos provocada por la crisis.

A continuación, el coordinador convocó a los panelistas a responder tres interrogantes básicas:

¿Cómo se identifican las crisis empresariales? ¿Existen mecanismos que permitan realizar una alerta temporánea de las situaciones de crisis? ¿Existen o es conveniente la existencia de mecanismos de alerta temprana? ¿Cuáles deben de ser éstos?

¿Resulta similar el tratamiento que corresponde dar a las crisis particulares de empresas y a las crisis generales o sistémicas? ¿Es conveniente establecer soluciones especiales para las crisis sistémicas, resulta ésta una cuestión a ser resuelta mediante soluciones coyunturales y específicas, o deben estar sujetas a las mismas soluciones establecidas para las crisis particulares?

¿Cuál es y cuál debe ser el presupuesto material u objetivo de los procedimientos concursales: cesación de pagos, mal estado de los negocios, insolvencia actual, insolvencia inminente, insuficiencia patrimonial, sobreendeudamiento? ¿Cuál es la solución establecida por los respectivos ordenamientos jurídicos y cuál la valoración crítica de dichas soluciones?

Las cuestiones planteadas fueron respondidas por los panelistas, siendo seguidos en sus presentaciones por numerosas intervenciones de los demás asistentes.

IDENTIFICACIÓN DE LAS CRISIS.

Existió acuerdo entre los asistentes en cuanto a la asimetría de la información entre el deudor y sus acreedores, respecto a las situaciones de crisis. Si bien existen procedimientos profesionales (información contable, auditoría, indicadores financieros) que permiten detectar situaciones de dificultad económica, es difícil para los acreedores determinar anticipadamente la situación crítica del deudor.

Las opiniones estuvieron divididas respecto al establecimiento de mecanismos de alerta temprana en las normas concursales. Algunos participantes sostuvieron la conveniencia de las mismas, a los efectos de evitar que se profundicen las situaciones de destrucción de valor. En cambio, otros se inclinaron por la inconveniencia del establecimiento de mecanismos de alerta temprana, debiendo esperarse la cesación de pagos o la iniciativa del propio deudor. El fundamento de esta segunda posición se encuentra en la severa pérdida de crédito que sufre el deudor a partir de su presentación concursal.

Los mecanismos de alerta temprana se encuentran íntimamente vinculados con el establecimiento del presupuesto objetivo o material del concurso. Se destacó la importancia de la existencia de incentivos para el deudor y para los acreedores.

CRISIS PARTICULARES Y CRISIS SISTÉMICAS.

Tanto los panelistas como los participantes intervinientes coincidieron en que las normas concursales debían referirse a las situaciones de crisis particular de las empresas.

Sin perjuicio de esto, sostuvieron la conveniencia que, ante situaciones de crisis sistémicas, el Estado debía intervenir expresamente en las situaciones planteadas, a los efectos de mitigar su incidencia en el mercado.

Se citaron diversos casos en los cuales, ante situaciones de crisis sistémicas el Estado, o bien había adoptado soluciones especiales para los casos planteados, o bien había introducido reformas al régimen general.

PRESUPUESTO OBJETIVO DEL CONCURSO.

Con respecto a cuál debe ser el supuesto objetivo del concurso, la mayoría de los participantes se inclinaron por establecer la cesación de pagos, excluyendo otras alternativas como la dificultad económica, el desequilibrio patrimonial o el sobreendeudamiento. Sin embargo, surgió del debate la existencia de diferentes interpretaciones de la cesación de pagos: mientras algunos regímenes la vinculan a la existencia de pluralidad de incumplimientos, representativos de un porcentaje importante del pasivo total del deudor; otros la interpretan como la incapacidad generalizada de cumplir con las obligaciones. Esta idea se aproxima más al concepto de insolvencia consagrado en las legislaciones alemana, española y uruguaya.

Es de destacar el altísimo nivel de las presentaciones de los panelistas y de las intervenciones de los asistentes.