

“¿Por qué presentar un plan en el concurso? ¿Es el plan mismo la propuesta de acuerdo que votar?”

por Alicia Susana Pereyra

Abstract: En un país que se nos presenta como caótico e impredecible, la sola mención de la exigencia al deudor de la presentación de un plan al solicitar la apertura del concurso preventivo, resulta una pesada carga que asusta, abrumba y ata. Sin embargo, anticipar en la presentación misma de qué manera se piensa superar la crisis, lejos de atar resulta liberador, ya que la flexibilidad del plan, se trasmite a la propuesta, siendo el plan mismo la propuesta.-

I. ¿ANHELO DE SALVACIÓN O DESEO DE SOLUCIÓN?

La exploración de la identidad argentina nos puede enardecer, enriquecer o alienar. Es el marco unificador de una fogosa diversidad. En ella caben actitudes develadoras y encubridoras, vitales y letales, creativas y sacralizantes. Todo lo que se diga sobre nuestro pueblo es una conclusión aproximada y provisoria. Provisoria, porque no solo cambia el ojo y el espíritu del observador, sino porque lo observado no deja de cambiar.¹

Alternan en nuestro espíritu la “**salvación**” y la “**solución**”. La solución exige serenidad, autoconfianza y racionalidad; en cambio, la salvación prescinde de ellas. La solución es tarea de uno; la salvación es tarea de otro. La solución puede ser fallida y demandar un nuevo esfuerzo; la salvación es infalible. La solución requiere paciencia; la salvación requiere ansiedad. La solución es tangible, concreta, pedestre; la salvación es una instancia idealizada e inaprehensible. La solución se teje esforzadamente, en un clima de convivencia y equilibrio; la salvación no necesita de la convivencia ni del equilibrio, sino del mesías. A veces, interjuegan ambas. Entonces, la salvación se oculta tras el antifaz de aparentes soluciones; pero, en vez de impulsarlas,

¹ AGUINIS, Marcos, “Un país de novela”, Edit. Booket, Bs. As, 2006, pág 20.-

las sabotea; en vez de mejorarlas, las desacredita. Las soluciones fallidas se convierten en el camino de un recrudescimiento salvacionista. La solución, a su turno, se sirve de los fracasos de la salvación; entonces, crece una saludable prevención ante los ilusionistas o quienes prometen demasiado. En la alternancia – y a favor de un tiempo prolongado -, gana la solución, porque se desacredita la salvación. El “**anhelo de salvación**”, cuando no satisface la solución, y el “**deseo de solución**”, cuando fracasa la salvación, muestran que frecuentemente se cambia de caballo: ora la racionalidad, ora la magia; ora el esfuerzo propio, ora el milagro. Esto se vincula con una especie de generalizado deporte; *poner en otra parte también la causa*. La causa de nuestros bienes reside en la riqueza del país. *No somos sus hacedores*. La causa de nuestros males, en la maldad del gobierno, el extranjero, el imperialismo, las ideas ajenas a nuestra idiosincrasia, el patrón, el empleado, el vecino. *No somos los responsables*. De esta forma, hemos desarrollado una técnica que nos permite esquivar el bulto. Si no funciona la solución, que venga la salvación. Si nos atormenta la salvación, que jamás se cumple, reclamamos la solución y su costoso esfuerzo.² Si nos va bien, es por nosotros. Si nos va mal, la culpa es de otro. Culpa y responsabilidad no son lo mismo. Me refiero a la responsabilidad; la que reniega de la solución y fuga hacia la salvación. La que rápidamente dirige su mirada hacia otro u otros cuando tiene que explicar un fracaso. Quien cincela nuestros dramas es alguien o algo que no es uno, pero es más poderoso que uno.-

El factor externo es *real*, pero *no exclusivo*. Circunscribirse a él tranquiliza: justifica la derrota. Nos exime de responsabilidad. Pero observado con agudeza, debería avergonzarnos. Porque es una coartada. Porque *obtura futuros éxitos*. La culpa en el otro nos arrincona en la pasividad. La responsabilidad propia nos eleva al rol activo, aunque carezca de espectacularidad.³

Y esto, ¿qué tiene que ver con el concurso preventivo? Presentar un plan es la “solución”. Escudarse en el proceso concursal, sin un plan, sin una estrategia de saneamiento, asignándole a otro/ s la culpa del desequilibrio,

² *Ibíd*em, pág. 22 y ss.

³ *Ibíd*em, pág 24 y 25.-

esperando la solución mágica que nos da el proceso concursal, expresa un “anhelo de salvación”.-

II. ¿Qué es la PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA?

La planificación estratégica es el proceso por el cual los dirigentes **ordenan sus objetivos y sus acciones en el tiempo**. De hecho, el concepto de estrategia y el de planificación, están ligados indisolublemente, pues tanto uno como el otro **designan una secuencia de acciones ordenadas en el tiempo, de manera tal que sea posible alcanzar uno o varios objetivos**.

En el caso de una “*pequeña o mediana empresa*”, en la cual casi todas las decisiones las toma el dueño, la “*planificación estratégica*” es solo una expresión pomposa para designar la lógica que sigue el patrón en sus acciones. Simplemente: qué es lo que va a hacer el dueño o patrón. Si de una gran empresa se trata, la cuestión es más simple, porque existirá el departamento especializado que se ocupará de dicha planificación.-

Sin embargo, la “*planificación estratégica*” no es un dominio reservado a la gerencia general o al dueño o patrón. **Sino un proceso de comunicación y de determinación de decisiones, en todo el cual interviene la empresa. Y quienes se relacionan con ella** (proveedores, clientes, acreedores, el fisco, empleados, por ejemplo).-

¿Qué necesita el dirigente para planificar la acción empresarial?:

INFORMACION.-

En ausencia de información no hay estrategia posible, sino solamente juego de azar. La planificación depende de la calidad de los objetivos; pero, también es cierto que la calidad de los objetivos depende de la calidad de la información que posee la empresa sobre sí misma, sobre los recursos y su medio ambiente. Dotadas de un buen sistema de información, toda empresa está en capacidad de efectuar un diagnóstico claro de su situación.-

Ahora bien: ¿cómo pasar del diagnóstico a la prescripción de una acción?

III. DIAGNÓSTICO VS. PRONÓSTICO.-

Cuando una empresa, independientemente de la forma jurídica que tenga (societaria o personal), toma la decisión de presentarse en concurso preventivo, - ya sea de manera voluntaria o presionada por un pedido de quiebra que tiene que convertir en concurso preventivo - , el “diagnóstico” ya lo hizo: está atravesando un estado de insolvencia o de dificultades financieras o económicas. A partir de ese momento, con la información que cuenta (poca o mucha, según las circunstancias), elabora su “pronóstico”: decide superar esa situación ayudada por las herramientas que le brinda el proceso concursal. Que no es ni más ni menos que un proceso.

Pero he aquí que por sí solo no basta para superar la crisis, ya sea económica o financiera. **El proceso es la cáscara**. Y dentro de la cáscara, la empresa debe tomar sus decisiones. Y para tomar decisiones, debe saber hacia dónde va. Cuál es esa secuencia de acciones ordenadas en el tiempo, de manera tal que sea posible alcanzar uno o varios objetivos.-

IV. ¿PROCESO JUDICIAL O SANEAMIENTO EMPRESARIAL?

La **crisis empresarial** no se supera con un procedimiento judicial, **sino con medidas económicas o financieras que debe tomar la empresa, dentro de ella y en su relación con terceros**. Y que debería hacer saber dentro del concurso.-

Y este es el error en el que incurren la mayoría de los deudores en concurso: consideran al proceso como el remedio que pondrá fin a sus males. Lejos de ello, el concurso es un “*apretado corsé*” que limita el accionar de la empresa.-

Y acá es donde el concursado se revela: no se deja atar, no se deja encorsetar. ¿Cómo?. **NO DANDO NINGÚN TIPO DE INFORMACIÓN**. Sólo la necesaria que demanda el proceso. Todo lo demás, queda en el ámbito privado de las negociaciones entre deudor y acreedores. Así lo establece el “período de exclusividad”. Nadie sabe qué conversa y/ o negocia el deudor con cada uno de los acreedores. Sin embargo, todos y cada uno de los acreedores prestan

conformidad a una propuesta expresada en tiempo y forma en el expediente y que, **en la mayoría de las veces, no es el acuerdo al que arribaron.-**

¿Es acaso el proceso judicial el que logra la superación de la crisis? ¿No será acaso el saneamiento empresarial pergeñado por el empresario y que debería expresar en su plan, el responsable de la superación de la insolvencia? ¿Por qué los empresarios no quieren decir al presentarse en concurso cómo piensan superar la situación de crisis? ¿Tienen miedo a quedar prisioneros de sus palabras? ¿No saben cómo van a hacerlo y esperan a ver quiénes se presentan? ¿O porque las propuestas a los acreedores son diferentes a la expresada en el concurso? ¿O porque son diferentes, porque no hay una sola propuesta? Y tantas otras preguntas más que podríamos formularnos alrededor de la reticencia que muestra el deudor a decir cómo piensa transitar el proceso judicial.-

V. LOS REQUISITOS EXIGIDOS POR EL ART. 11 LCQ

El artículo 11 LCQ exige requisitos formales de petición de concurso enunciados en ocho incisos. El deudor debe acreditar las inscripciones en los registros respectivos; explicar las causas concretas de su situación patrimonial; la expresión de la época en que se produjo la cesación de pagos; acompañar un estado detallado y valorado del activo y del pasivo; acompañar copia de los tres últimos balances; acompañar nómina de los acreedores; enumerar los libros de comercio; denunciar la existencia de un concurso anterior; acompañar nómina de trabajadores y deudas laborales. Según explica Rouillón, el escrito de petición debe contener una serie de enunciaciones encaminadas a convencer al juez interviniente de la seriedad objetiva de la solicitud del deudor y de un manejo formalmente correcto de su administración.-

Esta enumeración que es taxativa, comprende información retrospectiva, información actual e información prospectiva. La “información retrospectiva” permite conocer cuáles fueron las causas que llevaron al deudor a presentarse en concurso. La actual, saber precisamente el estado actual de las cosas. Mientras que la “prospectiva”, ayuda a evaluar cuáles son las posibilidades que tiene el concursado de tramitar un concurso exitoso. **De lo**

que se deduce, que la única información útil es la prospectiva; ya que respecto de la retrospectiva, la sola confesión del deudor y su petición BASTAN para la apertura del proceso concursal.-

Si repasamos cuáles eran los requisitos exigidos por la Ley 4156 en su artículo 8 ó por la Ley 11719 en su artículo 10, vemos que le bastaba al deudor con presentar un estado actualizado y valorado de su activo y pasivo. Es la Ley 19551 la que introdujo la obligación de presentar, además, los tres últimos balances. Esta exigencia tiene como finalidad (al decir de Fassi y Gebhardt, en su ley comentada) conocer la historia de los negocios. Sin embargo, sostienen que *“el estado actual de los negocios no depende de los balances que se presenten, sino de otro instrumento actualizado”*.

Y este es el punto. Si el deudor ya confesó que está en cesación de pagos, o que atraviesa dificultades económicas y/ o financieras que le impiden desempeñarse de manera normal, lo que interesa conocer es su situación actual y qué piensa hacer para superarla.-

Ya no existe más la calificación de la conducta del deudor. Se presume que es un deudor de buena fe, a quien le fue mal en los negocios, por diversas razones, internas y externas. Y siempre se debe privilegiar la solución concordataria. Y la viabilidad de la empresa. Entonces, ¿por qué la exigencia de seguir investigando en el pasado, cuando lo que se debe conocer es el futuro?

Durante el siglo XIX, no sería la viabilidad económica de la empresa lo que delimitaría la apertura del concurso frente a la quiebra, sino una especial cualificación del deudor comerciante⁴. En el siglo XX, otros intereses van a ser tomados en consideración y, en concreto, uno específico y prioritario en la conservación de la empresa por razones de interés público y sobre la base de su viabilidad. Esta tendencia se mantiene en este siglo XXI: la conservación de la empresa viable. Conservación y viabilidad que han sido fuertemente condicionadas por la pandemia y las políticas delineadas en los diferentes países y dentro de las más diversas economías.-

⁴ PULGAR, Juana- “Los nuevos institutos reorganizativos”, Edit. Civitas, 1994, Madrid, pág. 29

Vemos entonces que, a la información prospectiva exigida en la norma, - por ejemplo nómina de los trabajadores y deudas laborales que implican la inminencia de “pronto pagos”, o acreedores privilegiados, con la posibilidad de exigir de manera anticipada el cobro de sus créditos -, **le falta que el deudor manifieste, simplemente manifieste, cómo va a hacer para superar la crisis.** De la misma manera que explica las causas de su desequilibrio, debería explicar qué piensa hacer para superarlo.-

“Plan” – “Plan de empresa” – “Plan de saneamiento”, asusta, abruma y ata. “**Qué voy a hacer para superar la crisis**”, suena diferente. Sin embargo es lo mismo. ¿O acaso, en la primera conversación que tiene el deudor con un acreedor no le dice cómo le piensa pagar, aunque termine haciéndolo de otra manera luego de discutir diferentes propuestas? ¿No intenta acaso convencerlo que su empresa es viable y que vale la pena darle un voto de confianza?

ENTONCES, ¿por qué no decirlo en la presentación? De manera simple, de la misma manera que se expresó cuáles son las causas de su situación patrimonial.-

VI. ¿POR QUÉ ES CONVENIENTE PRESENTAR UN PLAN EN EL CONCURSO?

En la legislación argentina vigente, el deudor nada dice acerca de cómo piensa superar su estado de cesación de pagos. Lo hará en la oportunidad de hacer pública su propuesta, de acuerdo a lo normado por el artículo 43 LCQ, y que – generalmente - consiste en “quita y espera”. No está obligado a explicar por qué, en base a qué, propone esa quita y esa espera. La vida de la concursada, su conservación, se produce – en una abrumadora mayoría - a través de estos acuerdos, sin que se contemplen otras medidas de carácter económico –financiero.-

Por su lado, hemos visto que diversas legislaciones tanto del derecho anglosajón como del derecho continental, vienen proponiendo desde el siglo XIX nuevos institutos concursales reorganizativos sobre la base de un plan de reorganización o reflotamiento de la empresa, cuyo contenido está integrado por

el tradicional con tenido de los convenios (quitas y/ o esperas) pero, además, abarca la posibilidad de otras medidas de carácter económico –financiero en función al caso concreto, que persiguen conservar la empresa reorganizándola. Medidas de carácter “económico –financiero” que resultan indispensable para superar la crisis. Porque, como ya lo dijimos, el proceso concursal no es mágico. Es tan solo un proceso. Una cáscara. –

La viabilidad de la empresa no puede ser medida en términos y tiempos jurídicos; deberá realizarse de acuerdo a las leyes económicas, reales y vigentes al momento de producirse la crisis, inmersa en la coyuntura económica, política y social. Si la empresa es insolvente, debe reestructurarse para ser relanzada al mercado. Y será ese mercado el que fije las pautas a seguir. No pueden ser normas generales, en abstracto: porque la empresa es una realidad económica y social, dentro de un contexto determinado.-

La viabilidad de la empresa sólo puede ser medida económicamente: definir el problema, especificar la respuesta, decidir el camino, llevarlo a cabo mediante el plan, el curso de acción elegido, examinar la validez del mismo y corregir los desvíos.-

La presentación de un “*plan*”, “*propuesta de saneamiento*”, “*curso de acción*”, “*qué voy a hacer para superar la crisis*”, brinda transparencia, información, disciplina, claridad de objetivos, confianza. Pero además, flexibiliza el proceso. **Ya que el plan se va a ir acomodando de acuerdo a las posibilidades de su ejecución.-**

Efrain Richard⁵ viene sosteniendo desde el año 1993 (o quizás antes), la necesidad de contar con un plan de empresa en el que se informe y expliquen las correcciones que se aplicarán para llevar adelante el proyecto y atender el cumplimiento. Junyent Bas, preocupado por la empresa como entidad clave del desarrollo social, afirmó que “*la formulación de un plan de administración es lo mínimo que se le puede exigir a un empresario diligente y con mayor razón si*

⁵ RICHARD , Efrain H. “ El buen hombre de negocios y el plan de empresa”, D.S. y C., abril 1993, págs.. 337 y ss.-

*afrenta dificultades económicas*⁶. E Marcelo Alberti⁷ sostiene la necesidad de la presentación del plan de empresa como recaudo del concurso preventivo.-

Un proceso de planificación es un esfuerzo organizacional disciplinado y bien definido y que tiende a la especificación completa de la estrategia de una empresa y a la asignación de recursos y responsabilidades para su ejecución⁸. Y aunque no lo haga público, todo concursado que quiera transitar un concurso exitoso, TIENE en miras un curso de acción, un plan. El que transmitirá a sus acreedores cuando realice las negociaciones para lograr las conformaciones necesarias para obtener la homologación del acuerdo. ¿Será un plan o simplemente una propuesta hacia ese acreedor?.-

Y esa es la diferencia. Suele suceder que la propuesta expresada en el concurso no sea la que realmente se acuerde con los acreedores. Y que, a pesar de que la ley obliga a un trato igualitario, existan acreedores que se ven premiados con condiciones especiales, reservando el deudor la “propuesta hecha pública” para aquellos que son hostiles. Y mal que nos pese, ésta es la cruda realidad. El deudor está sometido a la presión que ejercen determinados acreedores, que le imponen condiciones excepcionales a cambio de asegurarle la suerte de su concurso. Con ellos arregla condiciones especiales encubiertas; con los otros, lo que hizo público en el expediente.-

El deudor debe conseguir las conformidades exigidas por la ley, de lo contrario el castigo es la quiebra.

¿La presentación de un plan que no se limite a expresar una propuesta de quita y/ o espera, sino que exprese una reorganización integral que abarque a todos los partícipes del proceso, cada uno asumiendo el rol que le compete en la empresa y fuera de ella, es liberador de las presiones ejercidas por determinados acreedores? ¿Permite mayor flexibilidad, libertad de acción y corrección adecuada del rumbo?.-

⁶ JUNYENT BAS, F. “Hacia una prospectiva de la noción de empresa como entidad clave en el desarrollo social”, www.abogado.org.ar

⁷ ALBERTI, E.M., “Una contribución de E.H.Richard al derecho concursal. El plan de empresa como recaudo del concurso preventivo”, en *derechos patrimoniales, Ad-Hoc*, Bs. As., 2001, pag. 949.-

⁸ PEREYRA, A.S. “Plan de reorganización empresarial. Su necesidad de implementación. Modificación del art. 11 de la ley 24522”, ponencia presentada en la Jornadas nacionales de actualización y debate en derecho Concursal”, Rosario, 17 y 18.10.2002, pag 47 y ss .- “El plan de empresa como recaudo del concurso preventivo. (Tesis de grado)

VII. LA PROPUESTA CONSISTE EN VOTAR EL PLAN DE REORGANIZACIÓN DE LA SOCIEDAD DEUDORA.-

El artículo 43 LCQ dispone que las propuestas pueden consistir en quita, espera o ambas; o en cualquier otro acuerdo que se obtenga con conformidad suficiente dentro de cada categoría, y en relación con el total de los acreedores a los cuales se le formulará propuesta. Esta exigencia se enuncia luego de proponer una serie de variantes en los contenidos, entre los cuales está la **reorganización de la sociedad deudora.-**

Roullión al comentar el artículo, dice que *“la propuesta de acuerdo es la fórmula que el concursado ofrece”*. Sin embargo, atar la propuesta a una fórmula, **se contradice con la posibilidad de proponer la reorganización de la sociedad deudora.** Ya que una reorganización empresarial no se puede resumir en una fórmula. Este valladar pareciera desaparecer en el último párrafo del artículo cuando dispone que el deudor puede modificar su propuesta original hasta el momento de celebrar la junta de acreedores.-

El plan de reorganización (que insisto, siempre está presente en la cabeza del deudor aunque no se anime a exponerlo), debería contener pautas mínimas, para ser consideradas y votadas:

- 1) Criterios y medidas conforme a los cuales ha de llevarse a cabo la reorganización;
- 2) Los medios económicos y financieros ofrecidos por acreedores o por terceros para la solución de la crisis económica;
- 3) El período de duración de la reorganización;
- 4) La forma y condiciones en que han de ser satisfechas las deudas.-

Criterios y medidas flexibles, que se irán acomodando a los distintos escenarios que se van sucediendo durante el proceso. Medios económicos y financieros a disposición del deudor, con especial referencia a la necesidad de que se le brinde una financiación adecuada, ya sea por parte del estado (disminuyendo la presión fiscal) o por parte de las entidades bancarias, facilitando la utilización de los distintos productos financieros. La fijación de un

período de reorganización que seguramente se verá modificado según las circunstancias. La forma y condiciones en que han de ser satisfechas las deudas, permitiendo diferentes alternativas según los acreedores.-

Ya no se votaría una fórmula rígida, sino un proceso de reorganización.-

Estas pautas mínimas pueden ser ampliadas según la complejidad de la reorganización propuesta. Y pueden ir variando a medida que el deudor vaya negociando con los acreedores, hasta lograr la conformidad y la homologación del plan de reorganización. Se pone así en funcionamiento **un proceso de comunicación y de determinación de decisiones, en el cual no sólo interviene la empresa, sino también quienes se relacionan con ella** (proveedores, clientes, acreedores, el fisco, empleados, por ejemplo). Ya no será el proceso concursal el que cumpla con el “anhelo de salvación” del deudor. Serán las **medidas económicas o financieras que tome la empresa, dentro de ella y en su relación con terceros** las que logren el “deseo de solución” frente a la crisis.-

VIII. INTENTOS DE LA LEGISLACIÓN ARGENTINA DE INTRODUCIR UN PLAN.-

Desde la sanción de la Ley 19.551, el legislador viene pregonando por la *“conservación de la empresa, en cuanto actividad útil para la comunidad, la mayor amplitud y diversificación de medios para la solución preventiva de las crisis patrimoniales, la recuperación patrimonial del concursado de buena fe, facilitándola”*.⁹

El proyecto “P.E. 40/98” fue presentado por el Poder Ejecutivo en el año 1998, mensaje de Elevación N° 346/98. Ingresó el 30.03.98; pasó a la Comisión de Legislación General y a la Comisión de Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Caducó el 20.02.00 y fue mandado a archivo el 11.05.2000. Agregados a este proyecto están la “Petición del Colegio de Abogados de Bs. As: P51/98, mandada a archivo el 16.04.98 y la solicitud presentada por el senador Branda

⁹ Ley 19.551. “Mensaje de Elevación”, punto 4°

N° 359/98 en la que solicita que se trate el “P.E.40/98”, la que también fue mandada al archivo en mayo del 2000. Para insistir sobre el particular, el senador presenta el “S-800/2000” conocido como “Proyecto Branda”.-

En este proyecto, se propone la modificación del artículo 11 LCQ incluyendo en el mismo la presentación de un plan de reorganización. Como es sabido, este proyecto no llegó a ser ley. Pero, en su trámite legislativo, volvió al senado en revisión: “D-2/2000).

En la sesión ordinaria 2001, en el “Orden del día N° 687 impreso el 08.08.2001, se trató el dictamen en la Comisión de Legislación General, en el que se introdujeron modificaciones al proyecto original. Entre otros, se propuso que el plan de reorganización se presente en ocasión del artículo 45 LCQ. Esta propuesta tampoco prosperó.-

IX. OPINIONES.-

Más arriba cité a Efrain Hugo Richard, a Francisco Junyent Bas y a E. Marcelo Alberti. Ahora voy a citar al Maestro Alegría, cuando expresó:

“El concurso preventivo se demora, porque nuestros medios comerciales y financieros conceden crédito, muchas veces a ciegas, mientras el deudor sigue aparentando una posición dinámica y solvente, aunque en realidad resulte después que era solamente un espejismo”. Para más, el acreedor, conociendo a veces el desastre económico, pretende cooperar en miras de “salvar su crédito”, alargando la agonía. Pero, cuando el deudor se presenta – señala Alegría – la conducta de los acreedores es otra: cierre del crédito, provisión sólo contra el pago al contado, no renovación del crédito que venía siendo renovado. Es decir, que el deudor que recurre a la ley, se ve sancionado, teniendo un trato desfavorable y negativo. Los acreedores no se dan cuenta de que es mejor tratar con un deudor concursado que exterioriza su situación, que con otro que la mantiene larvada mediante argucias que sin duda y a la postre los perjudican, al haber aumentado el crédito y el riesgo.-

Mucho se ha dicho acerca de la necesidad de *“una presentación temprana en concurso”*. Y mucho también, acerca del peligro que ello conlleva.

La exigencia de que la propuesta sea una fórmula única para todos los acreedores, es la espada que amenaza con una posterior quiebra, ante la posibilidad de que el deudor no consiga obtener las conformidades.-

Si lo que se vota es la reorganización, la realidad es otra. Y si esa reorganización está expuesta en el expediente, involucrando a todos los participantes, tejida esforzadamente, en un clima de convivencia y equilibrio, el éxito parece estar asegurado. La presentación de un plan otorga serenidad, autoconfianza, racionalidad. A veces podría demandar un nuevo esfuerzo frente a posibles caminos fallidos, corregir el rumbo, introducir nuevas medidas, pedir otras autorizaciones y/ o colaboraciones.-

X. CONCLUSIONES.-

En un país que se nos presenta como caótico e impredecible, la sola mención de la exigencia al deudor de la presentación de un plan al solicitar la apertura del concurso preventivo, resulta una pesada carga que asusta, abrumba y ata. Sin embargo, anticipar en la presentación misma de qué manera se piensa superar la crisis, lejos de atar resulta liberador, ya que la flexibilidad del plan, se trasmite a la propuesta, siendo el plan mismo la propuesta. Tratar con un deudor concursado que exterioriza su situación mediante la presentación de un plan de reorganización, permite que el “deseo de solución” no sea exclusivo del deudor, sino de todos aquellos que participan del proceso. Y aquí, hago especial mención al rol que le corresponde al juez, como director del proceso, facilitando las medidas de financiamiento tan necesarias para la superación de la crisis. Y al Estado, ya sea nacional, provincial o municipal, que con su presión es la causa del fracaso de muchos concursos de pequeñas empresas.-

Ya no podemos dudar que la solución no es exclusiva del deudor. Que la reorganización no se logra transitando un proceso judicial. Sino a través de una reorganización económico –financiera con amplia participación y debate.-