

# Preventivo todo terreno



MICHELLE  
**Barclay**

Socia de CMS Grau

Hace 10 años la crisis internacional afectó duramente a la industria automotriz en los EE. UU. Esta situación produjo una gran reducción en la demanda de vehículos y, en particular, de las camionetas deportivas todo terreno.

En este contexto, General Motors, uno de los tres grandes (junto con Ford y Fiat Chrysler), sufrió una grave crisis que fue superada no solo por el apoyo gubernamental, sino por la flexibilidad de la regulación norteamericana en materia de reestructuración empresarial.

En el 2009, General Motors se sometió a un proceso de reestructuración (Chapter 11) en los EE. UU. No solo fue el cuarto proceso más grande en dicho país, sino que fue históricamente una de las reestructuraciones más

cortas, al durar únicamente 40 días.

La regulación del Chapter 11 permitió que, previo al ingreso al concurso, la empresa contara con un plan elaborado y negociado con los principales acreedores e inversionistas estatales. A pesar de la gravedad de su situación, General Motors salió de la crisis y recuperó con rapidez su liderazgo en la industria automotriz.

Así, uno de los esquemas que se utilizan en el marco del Chapter 11 son las llamadas reestructuraciones prenegociadas o preacordadas (prepacks). En los llamados prepacks, las negociaciones con los acreedores se realizan fuera del proceso y se ingresa al mismo con un plan de refinanciación listo para ser aprobado por las mayorías requeridas. Con esta aprobación, la empresa sale del proceso en un plazo muy corto y con un acuerdo oponible a todos sus acreedores.

Teniendo en cuenta un pronto cambio normativo en nuestro país, la estructura y el manejo de los Chapter 11 pueden servirnos como referentes para efectos de flexibilizar



**“El concurso preventivo, con ciertos ajustes, podría servir de base para contar con un modelo mejorado”.**

nuestros modelos concursales.

En el Perú contamos actualmente con un procedimiento concursal denominado el concurso preventivo, el mismo que puede ser usado únicamente por empresas que no tengan más de un tercio de sus deudas vencidas e impagas. Este proceso tiene como propósito la negociación en el marco del Indecopi de un acuerdo global de refinanciación de deudas entre el deudor y sus acreedores.

Dada su estructura, el concurso preventivo, con ciertos ajustes, podría servir de base para contar con un modelo mejorado: uno que permita, por un lado, el ingreso al pre-

ventivo de cualquier empresa que se encuentre en una crisis financiera (deudas vencidas e impagas sin límite) y, por otro, que establezca mecanismos que permitan contemplar la aprobación de los acuerdos prenegociados o prepacks para efectos de reducir el tiempo de los procesos.

La práctica evidencia, además, que resulta muy complejo para las empresas lograr acuerdos de refinanciación fuera de proceso cuando el número de acreedores es significativo y la naturaleza de las acreencias es muy diversa. El modelo descrito puede ser una solución.

El reto normativo es claro: brindar a todas las empresas una plataforma mejorada que les permita refinanciarse con rapidez y efectividad. Necesitamos un preventivo todo terreno. ■

Lea mañana en Economía a  
**José Larrabure**

El Comercio no necesariamente coincide con las opiniones de los articulistas que las firman, aunque siempre las respeta.