



Lo cierto es que la Ley Concursal permite situar al empresario deudor en una balsa de aceite desde la que, con la necesaria tranquilidad, podrá negociar con sus acreedores sin ver el patrimonio empresarial amenazado por innumerables embargos y ejecuciones, y teniendo la posibilidad de salir de la crisis en la que por muy diversas razones se haya visto inmerso.

¿Puedo negociar con mis acreedores?

Hay ocasiones en las que la viabilidad de una empresa depende realmente del éxito de la negociación de la deuda que mantiene frente a sus acreedores. Cualquier empresario que haya conocido esta situación sabe las dificultades a las que se enfrenta cuando pretende obtener un aplazamiento de pago, aunque sea de sólo unos meses. La complicación aumenta cuando lo que se persigue es una "quita", o lo que es lo mismo, una reducción de la deuda. La posición del acreedor suele ser bastante intolerante y es posible que este intento, que queda frustrado la mayoría de las ocasiones, conlleve al efecto

contrario, provocando que el acreedor reclame la deuda judicialmente con los consiguientes embargos sobre el patrimonio empresarial.

Estrategia

Ante esta situación, cuando las deudas vencidas ahogan a la empresa y se hace necesario llegar a acuerdos con los acreedores para conseguir un respiro y poder darle viabilidad, la estrategia más acertada es fortalecer la posición del empresario deudor. Para ello es fundamental evitar que éstos de forma individual y cada uno por su cuenta, promuevan, en forma de alusión, las reclamaciones judiciales que les correspondan. Pero ¿existe esta

posibilidad?

La respuesta es, sí, y la encontramos en la nueva Ley Concursal. Cualquier empresario deudor que no pueda cumplir con sus obligaciones de pago exigibles, puede solicitar y obtener del Juzgado de lo Mercantil su declaración de concurso voluntario, y dentro de éste, puede presentar a sus acreedores un convenio que contenga las propuestas de pago que le permitan salvar la situación. Por ejemplo, cabe la opción de proponer un fraccionamiento y calendario de pagos de la deuda de hasta cinco años y lo que es más, se puede solicitar una quita —reducción— en el importe de la deuda total de hasta el cincuenta por ciento.



Es importante resaltar que, durante este proceso, los administradores mantienen sus facultades y en todo momento la empresa está en funcionamiento.

Una vez declarado en concurso, el empresario deudor tendrá la posibilidad de negociar su deuda frente a sus acreedores con el tiempo y la calma



necesarios, sin la amenaza de verse demandado por la reclamación de las deudas ya que las demandas que se presenten por los acreedores con posterioridad a la declaración del concurso, no podrán ser admitidas a trámite y si lo son, carecerán totalmente de validez. Además, las sentencias que ya hubieren sido dictadas no podrán ser ejecutadas, como tampoco podrán ejecutarse los apremios administrativos ni los tributarios ordenados con posterioridad al concurso. Incluso aquellos créditos del deudor garantizados con hipoteca sobre bienes inmuebles afectos a la actividad empresarial, no podrán ser ejecutados

En conclusión, tomar las decisiones adecuadas de cara a la negociación con los acreedores en situación de concurso es de una de las herramientas más útiles a la hora de superar un bache empresarial.

Fernando Soler

Socio Director de Gesconcurialia

“ASEGÚRATE Y VEN”

21-23 Marzo 2006

Palacio Municipal de Congresos - Madrid (Spain) Campo de las Naciones



STORAGE
EXPO

DOCUMENTATION

infosecurity
IBERIA



INFOSECURITY ¿Está preocupado acerca del pirateo, los virus informáticos y la seguridad del correo electrónico?



STORAGE EXPO ¿Le preocupa la cada vez más creciente necesidad de capacidad de almacenaje de información y su gestión?



DOCUMENTATION ¿La información más valiosa se encuentra almacenada en los buzones de entrada del correo electrónico de sus usuarios?

Regístrese en: www.infosecurity.com.es

LISTA DE EXPOSITORES

• ABBAKAN IBERIA • ADOBE SYSTEMS IBERICA • AFINA SISTEMAS INFORMATICOS • ALADDIN KNOWLEDGE SYSTEMS ESPAÑA • ALBORA SOLUCIONES
• ALLASSO IBERIA • ASPID COMUNICACIONES • AUTONOMY • AZERTIA • BANCTED IBERICA • CANAL NET • CANON ESPAÑA • CHANNEL PARTNERS
• CITRIX SYSTEMS IBERIA • CMS-SPAIN • CODIRE • COMMVAULT • CRISTON • CROSSBEAM SYSTEMS • CYBERGUARD • OAA CONTENIDOS DIGITALES • DATA TI
• DEANSOFT • DENY ALL • DISTRILOGIE • E-SECURITY • ELSEVIER • EUROPEAN SECURITY AND BACK-UP ENGINEERING • FALCONSTOR • FILENET IBERIA • FLYTECH
• FORTINET • FUJITSU ESPAÑA • FUJITSU SIEMENS COMPUTERS • GLOBAL COMMUNICATIONS • GRUPO BOHRMART • HITACHI DATA SYSTEMS • HUMMINGBIRD
• HYLAND SOFTWARE INC. • IBM • ILEX • IMPULSIO INTERNACIONAL • INFOSECURITY TODAY MAGAZINE • INTERNET SECURITY SYSTEMS • INTERWOVEN SOFTWARE
• IRON GATE • ISIS-THOT • IT WAY • IADPEN • KASPERSKY LABS • LUCENT TECHNOLOGIES • MAMBO TECHNOLOGIES • MC EDICIONES • MCAFFEE • MEDIAPPS
• NETASO • NETWORK APPLIANCE • NETWORK ENGINES • NORTEL NETWORKS • ONIX ASSESSORS • OPEX INTERNATIONAL • PANDA SOFTWARE • RADWARE
• RED SEGURIDAD • REVISTA SIC • SAFEBOOT • SIEMENS • SISTEMAS DE DOCUMENTACION MULTIMEDIA • SISTEMAS DICOM • SNS-EUROPE • SOPHOS
• SPIRENT COMMUNICATIONS • STORAGE TEK • SUN MICROSISTEMS • SWT • CAPTIVA SOFTWARE • SYMANTEC • TAI EDITORIAL
• TCN • TECNOMEDIA • TELECOMPUTER SISTEMAS • TIPPING POINT - JCOM • TREND MICRO • VNU PUBLICACIONES • WEBSENSE • ZYLAB