

¿Ha oído hablar de crisis en las empresas? Tal vez la palabra no es tan grave como parece.

Además de los múltiples sucesos del día a día a los cuales se les atribuyen las turbulencias en el mercado, las caídas en ventas, la eventual recesión, unido a factores de contexto tales como la globalización, presión por la información inmediata, al rápido cambio tecnológico y al aumento de la competencia, cada vez más empresas se ven envueltas en situaciones que no saben cómo resolver.

En ese mar turbulento se encuentran hoy empresas de diferentes sectores económicos del país como lo muestra la Superintendencia de Sociedades en su informe del mes de enero de 2018:

SOCIEDADES ACEPTADAS O CONVOCADAS A CONCORDATOS SEGÚN SECTOR ECONÓMICO ACUMULADO A ENERO 31 DE 2018				
SECTOR	PROCESO INICIADOS	Participación %	PROCESOS TERMINADOS	Participación %
Agropecuario	27	4.33%	24	4,07%
Comercio	66	10.58%	63	10,68%
Construcción	29	4.65%	25	4,24%
Manufacturero	99	15.87%	93	15,76%
Minería	9	1.44%	9	1,53%
No Disponible	356	57.05%	343	58,14%
Servicios	37	5.93%	36	6,10%
Transporte	1	0.16	1	0,17%
Total	624	100,00%	594	100,00%

Fuente: SIGS(Módulo de Procesos)

Después de este panorama, nos dimos a la tarea de consultar ¿Qué hacen las empresas en la historia reciente de las crisis en Colombia?, ¿Es acabar las compañías la única alternativa? El Dr. Edgar Suárez Ortiz, socio fundador de Suárez Consultoría y el Dr. Carlos Suárez Bohórquez, director del área de dirección estratégica, quienes han liderado reestructuración de compañías por más de 25 años nos explican:

“Cuando los empresarios creen que el barco (su empresa) ya no tiene opciones para salvarse, aparecen en el panorama diferentes alternativas que pueden preservar la compañía como fuente generadora de riqueza, empleo y bienestar para la comunidad y los diferentes grupos que se relacionan con ella”.

Nos comentan a través de su experiencia que algunas compañías ignoraron su situación, especialmente las señales que les decían a gritos que algo no estaba funcionando. "Hay síntomas que ayudan a determinar que algo en la empresa no está funcionando bien: conflictos entre socios, administradores y acreedores; alto endeudamiento; obligaciones con trabajadores, DIAN y proveedores no atendidas; baja rotación de cartera y de inventarios y constantes problemas de flujo de caja son alertas que se deben tener en cuenta para analizar y enderezar el rumbo", afirma el prestigioso abogado.

¿Alternativas? ... Hay muchas. Dependiendo de cada empresa y de las decisiones de sus dueños encontramos: La Negación, La Huida, Reestructuración Interna, Negociación Parcial con Acreedores, Venta Parcial de Unidades y/o Activos, Escisión, Fusiones y Alianzas. También se pueden lograr: Acuerdos Privados, Validación Judicial de Acuerdos de Reorganización Extrajudicial Art. 84 L 1116 Reestructuración mediante Ley de Insolvencia Empresarial L. 1116 Liquidación privada y/o judicial.

En otras palabras, siempre hay cartas que se pueden jugar, dependiendo del objetivo trazado, sin olvidar la revisión interna (productividad) y externa (competitividad) que están afectando directamente la operación del negocio y su viabilidad.

En su experiencia, Edgar Suárez Ortiz ha evidenciado el aforismo griego según el cual "ningún mar en calma hizo experto un marinero", por esa razón, si salvar el barco es viable, es posible que los grupos de interés relacionados con él, puedan ayudarlo a salir a flote, enderezar su rumbo y llegar a puerto seguro. Esos grupos que son accionistas, dueños, empleados, proveedores, bancos y entidades estatales, pueden realizar aportes significativos, sumar experiencias en estrategias, generando valor para una solución incluyente y benéfica.

Definida la alternativa y la estrategia es fundamental apoyarse de expertos que vean de forma integral la solución: Suárez Consultoría se convierte en la mejor aliada de quienes aún creen en su negocio y consideran su viabilidad. De la mano de abogados especialistas en diferentes ramas y un sólido equipo financiero y organizacional, acompañan a la empresa en la reingeniería del negocio, mejora de productividad y competitividad para presentar una carta de navegación confiable ante los ojos de sus acreedores, de tal forma que obteniendo su apoyo se pueda salvar la empresa y proteger los créditos y el patrimonio de sus accionistas y familias empresarias.

Finalmente, nuestros asesores nos explican cómo esos líderes empresariales, autocríticos, con capacidad de reinventarse y de convocar a sus trabajadores, proveedores y bancos demostraron la validez de la máxima de Henry Ford según la cual: "El fracaso es la mejor oportunidad para comenzar de nuevo y más inteligentemente".