

Las fusiones de empresas como forma de salvar las situaciones de insolvencia



*Por Áticus Ocaña Martín
Abogado, economista y titulado mercantil
Socio-Director Dictum Canarias*

I. Introducción

Nuestras empresas se enfrentan a mercados cada vez más globalizados e internacionalizados, movidos por la disminución de los costes del transporte de mercancías y pasajeros, al incremento experimentado por las nuevas tecnologías y comunicaciones (internet, telefonía móvil, video conferencias, etc.), y a una fuerte recesión en los mercados nacionales y europeos, que, necesariamente y dado su carácter estructural y su permanencia en el tiempo, debe condicionar las decisiones estratégicas de nuestras compañías.

En el entorno expuesto, las operaciones de reestructuración empresarial en general y especialmente las fusiones de empresas representan una herramienta jurídica a nuestro alcance de gran utilidad para ayudar a salvar la difícil situación en la que nos encontramos; si bien, es una alternativa que sólo está siendo utilizado por grandes corporaciones y no por la pequeña y mediana empresa.

II. Motivos que justifican la concentración empresarial

a) Herramienta de optimización de la empresa

Mediante la fusión, conseguimos una empresa resultante más grande y potente, con mayor peso y representatividad dentro del sector, lo que a su vez

nos ayuda a aumentar la eficiencia y reducir los costes. Al tener más volumen, contamos con un mejor posicionamiento para negociar las condiciones y los precios de compra con nuestros proveedores y acreedores, incluidos los financieros, que, tristemente, tanta trascendencia han adquirido en la supervivencia de las empresas. La fusión nos puede permitir el acceso al crédito o cuanto menos el mantenimiento del que tenemos concedido, ya que además de lo anteriormente expuesto, vamos a contar con nuevos socios (potenciales avalistas) que refuerzan nuestra estructura de capital.

De otra parte, mediante la fusión, se reducen los costes derivados de las duplicidades departamentales, puesto ya no van a necesitarse dos departamentos financieros, dos departamentos de marketing, dos departamentos de administración, un gerente para cada empresa, pasando a compartir por la vía de la centralización de servicios dichos costes.

b) La fusión como forma de evolución de la empresa

Con la fusión, podemos acceder a la innovación y modernización de la empresa, implantando nuevas tecnologías que por lo general requieren una inversión inicial importante, difícil de asumir por una pequeña empresa de manera independiente.

Además, la fusión también nos va a permitir acceder a otra tipología de clientes de mayor tamaño y dispersión geográfica, a los que antes, probablemente, no podíamos acceder.

c) La fusión como forma de salvar la insolvencia

Para el caso de que nos viéramos inmersos en una situación de insolvencia empresarial, nada impide en nuestra vigente legislación mercantil (y, en especial, en la Ley de Modificaciones Estructurales de las Sociedades Mercantiles, en la Ley de Sociedades de capital o en la Ley Concursal), que intentemos salvarla mediante la utilización de esta herramienta jurídica, presentando una propuesta de convenio cuyo contenido único sea una operación de reestructuración empresarial, de manera que sujeto a determinadas quitas y espera del pasivo concursal, el “fresh start” o pulmón financiero resultante, sea un potencial atractivo para cualquier empresa del sector que estuviera planteándose penetrar en determinada área geográfica, adquiriendo en condiciones muy ventajosas, unas oficinas, equipos, y cierto posicionamiento en el mercado que le acelere la implantación de su plan estratégico de desarrollo. Al mismo tiempo, se le brinda una segunda oportunidad a la deudora concursada, sus empleados y acreedores, que por lo general, de otra forma, no hubiera conseguido.

d) Como forma de ahorro de costes dentro de la liquidación

Por último, y si todo los mecanismos preconcursales y/o reorganizativos anteriores fallasen, y la compañía se viese abocada a la liquidación, ya sea dentro de un procedimiento concursal o no, esta herramienta incrementa la eficacia al suponer un importante ahorro en costes económicos y temporales. En efecto, no debemos olvidar que las fusiones representan un traspaso en bloque,

mediante sucesión universal, en un sólo acto y por un sólo título de las masas patrimoniales de las empresas originarias hacia la resultante de la fusión. Por lo tanto, nos ahorramos los costes de negociación y formalización con multitud de clientes que supondría la venta atomizada de cada uno de los bienes de la compañía a liquidar, cumpliendo, además, con el mandato preceptuado expresamente por el legislador concursal, de intentar priorizar siempre la venta por unidades productivas o ramas de actividad.

III. Conclusiones

De cuanto antecede cabe concluir, en fin, que resulta difícil sobrevivir mucho tiempo como pequeña o mediana empresa pequeña en un entorno de grandes -y eficientes- corporaciones, en el que, además, los mercados están cada vez más globalizados.

Debemos estudiar detenidamente, las especificidades de nuestra compañía y del sector donde desarrolla su actividad, de forma que, si no podemos diferenciarnos o asumir los costes financieros derivados de dicha diferenciación, la fusión pueda suponer una importante alternativa de supervivencia.

No existe, pues, a nuestro juicio, un mayor enemigo para la empresa que la inactividad ante importantes cambios del mercado, permaneciendo impasibles ante la continuada caída la cuenta de resultados y debilitación de nuestros balances. No hay que temer a la incertidumbre siempre que se midan convenientemente los riesgos. Como ya dijo el consultor y escritor austriaco Peter Drucker (1909-2005): "Donde hay una empresa de éxito, alguien tomó alguna vez una decisión valiente".