

## Expertos reunidos por ADEFAM recomiendan reestructuraciones de deuda para superar la crisis

A juicio de los profesionales, la necesidad de la banca de evitar la morosidad favorecería en la coyuntura actual los procesos de refinanciación.

13/05/2010

Expertos reunidos este jueves en Madrid por la Asociación para el Desarrollo de la Empresa Familiar de Madrid (ADEFAM) en torno al tema de la financiación, han recomendado a las empresas que sean proactivas en la gestión de su deuda y se adelanten en la gestión de su reestructuración. A favor de esta estrategia jugaría el actual momento por el que atraviesa el sector bancario, preocupado por garantizar su solvencia y mantener a raya la morosidad.

A juicio de Carlos López Casas, presidente de la consultora financiera Confivendis, que ha participado hoy en una jornada empresarial organizada por ADEFAM, "venimos de una época de elevado endeudamiento a otra, que se inicia a partir de mediados del 2008, en que se produce una pérdida de valor de los activos y una caída de las ventas y los resultados de las compañías, mientras que la deuda se ha mantenido invariable en los balances de las empresas". En este sentido, aseguró que "la refinanciación de la deuda en situaciones complicadas, siempre que haya viabilidad para la empresa, es la mejor solución que se puede adoptar". Asimismo, señaló que se trata de una fórmula "buena" para el sector financiero y para la economía en general.

Para López Casas, el reto al que se enfrentan las empresas en este momento es el de ganar tiempo para salir de la crisis y emprender "la travesía del desierto", y eso aconseja convertir la deuda a corto en deuda a largo plazo.

El presidente de Confivendis explicó que un proceso de reconversión de deuda puede durar entre cuatro y ocho meses, y recomendó, como mejor argumento para negociar con los bancos, presentar una sólida proyección de la generación de caja futura. Asimismo, aconsejó llegar a acuerdos globales con todos los bancos acreedores y no caer en la tentación de querer resolver los problemas financieros con cada uno de ellos por separado. "Hay que diseñar la operación con una visión global, aunque luego se negocie uno a uno", apuntó.

Finalmente, recomendó ser muy transparentes con los bancos. "Ser transparentes-dijo- produce beneficios en el cien por cien de los casos. Hay que trabajar con los bancos, no contra ellos".



Ampliar