

ENTRE OTROS MECANISMOS DE SALIDA ANTE LA CRISIS



La escisión. empresarial

Un breve análisis de las opciones que tienen las empresas ante los procedimientos de disolución o liquidación, en el contexto de la crisis por el covid-19.



Daniel Echaiz Moreno

Socio Fundador de Echaiz Abogados

Hace poco más de tres semanas se anunció que la empresa de transporte Soyuz iniciaba procedimiento de disolución, liquidación y extinción; y, hace un par de días, en la prensa se leía que dicha empresa realizaría la escisión de activos a favor de su empresa vinculada Perú Bus para reflotarla. Este caso nos permite analizar en qué consiste la escisión empresarial y, a propósito de ella, otros mecanismos de salida ante la crisis.

Desde una perspectiva estratégica, toda empresa debe buscar permanentemente su reorganización, bien sea para superar una crisis (escenario negativo) o para consolidarse en el mercado (escenario

positivo). Nuestra legislación societaria regula como uno de los mecanismos de reorganización a la escisión, mediante la cual una sociedad divide todo su patrimonio en dos o más bloques patrimoniales (escisión por división) o segrega uno o más bloques patrimoniales (escisión por segregación) y los transfiere a una o más sociedades nuevas o son absorbidos por sociedades ya existentes a cambio de que los accionistas de la sociedad escindida reciban acciones de las sociedades beneficiarias.

Bloque patrimonial

El bloque patrimonial que se escinde puede estar integrado por un activo, un conjunto de activos, un activo y un pasivo, un conjunto de activos y un pasivo, un activo y un conjunto de pasivos, un conjunto de pasivos, un conjunto de activos y un conjunto de pasivos, o un fondo empresarial (que es un negocio en marcha, funcionando, una línea de negocio).

Entre las distintas funcionalidades de la escisión tenemos, por ejemplo, que permite “rescatar” activos de una empresa en crisis, tanto así que la Ley General de Sociedades permite la escisión de sociedades en liquidación (artículo 388). Así pues, los activos de

la sociedad en crisis serán transferidos a una sociedad nueva (lo que marca un nuevo inicio) o son absorbidos por una sociedad ya existente (que aumenta su capital social).

Obviamente la escisión no deberá utilizarse como mecanismo fraudulento para burlar el pago a los acreedores (por ejemplo: vaciando a la sociedad de sus activos y dejándola solo con pasivos), que precisamente por esa razón tienen derecho de oposición (artículo 383).

Pero existen otros mecanismos de salida ante la crisis que deberán evaluarse. Uno de ellos es la transformación de la sociedad (por ejemplo, de sociedad comercial de responsabilidad limitada a sociedad anónima abierta) para que incorpore a nuevos socios capitalistas (que quieren ser titulares de acciones).

Otro mecanismo es la fusión de la sociedad con otra (más solvente) para crear una nueva sociedad, o la absorción de la sociedad por otra (más solvente) para incorporarse en esta.

Una tercera alternativa es la reorganización simple para que la sociedad segregue uno o más bloques patrimoniales (como sus principales activos) para

aportarlos a una o más sociedades nuevas o existentes; dicha sociedad recibirá acciones de las sociedades beneficiarias (aquella será matriz y estas serán filiales).

Asimismo, la sociedad podría incorporar nuevos inversionistas (como accionistas ordinarios o accionistas sin derecho a voto) e, incluso, fondos de inversión en operaciones de *private equity* o, masivamente, captar acciones mediante el listado de acciones en la Bolsa de Valores, sea en el mercado local (Bolsa de Valores de Lima), el Mercado Alternativo de Valores (MAV), el mercado extranjero (como la Bolsa de Valores de Nueva York o de Londres) o el Mercado Integrado Latinoamericano (MILA, que aglutina a las plazas bursátiles de Lima, Bogotá y Santiago).

Un quinto mecanismo es la emisión de títulos, como bonos (por plazos mayores a un año), papeles comerciales

La crisis no es un problema, sino más bien la oportunidad para el renacimiento de una empresa.

(por plazos de un año o menos) o American Depositary Receipt (ADR).

También habría que considerar el apalancamiento por medio de operaciones de *leveraged buy-out* (LBO) cuando la compra es financiada por terceros, como un fondo de inversión (*private equity*); *management buy-in* (MBI) cuando la compra la realizan ejecutivos externos a la empresa; *management buy-on* (MBO) cuando la compra la hacen ejecutivos de la empresa; y *management buy-in management buy-on* (BIMBO) cuando la compra la concretan conjuntamente ejecutivos externos a la empresa y ejecutivos de la empresa.

Además, tenemos el financiamiento mediante la banca, las cajas municipales, las financieras y las cooperativas de ahorro y crédito; dependiendo del caso podrá utilizarse el *leasing*, el *lease-back*, el *factoring*, el descuento, entre otros.

Como puede apreciarse, la crisis no necesariamente es un problema, sino más bien la oportunidad para el renacimiento de una empresa. Con creatividad, mente abierta y asesoría especializada, dicho renacimiento es posible aún en plena crisis.