

Cómo proteger mi empresa: Diez aspectos que el empresario tiene que controlar.

Es un hecho que conocemos todos aquellos profesionales que llevamos unos años estudiando y aportando soluciones a las pequeñas y medianas empresas que para que estas consigan un espacio en el tráfico mercantil y, lo más difícil, para conseguir que se mantengan en el mismo, es necesario no olvidar ninguno de los aspectos que la configuran. No hay nada peor para la vida de una empresa que pretender dar soluciones parciales a los problemas a los que se han de enfrentar. Bueno sí, si hay algo peor: negar que las dificultades existen.

Y esta afirmación, que puede parecer una mera opinión, viene avalada por la experiencia. A finales de septiembre de dos mil siete nuestros empresarios comenzaron a detectar que en el tráfico mercantil se estaba operando un cambio. Un cambio que no se sabía a qué se debía pero que estaba afectando a sus relaciones: primero con las entidades de crédito (que fueron las primeras que empezaron a restringir las financiaciones); más tarde con los proveedores y clientes (que comenzaron a incumplir sus obligaciones); y finalmente con su propio sistema organizativo (las normas que hasta la fecha venían utilizando dejaron de ser efectivas).

En el año dos mil nueve ya fue obvio que estábamos viviendo una crisis económica. Pero la crisis no ha afectado a todos por igual: aquellas empresas que adoptaron medidas a tiempo, siguen estando en el tráfico mercantil o, si han cerrado lo han hecho optando por el menor de los males (esto es, perjudicar lo menos posible tanto a los propios propietarios como a todos aquellos que estaban relacionados con la misma). En cambio, las empresas que hasta el año dos mil nueve no supieron reconocer que el tráfico mercantil había cambiado, no sólo no han conseguido mantenerse en el mercado sino que se han visto incursas en costosos e ineficaces procedimientos concursales.

¿A qué se debe? Sin duda el devenir de unas y otras ha venido determinado no sólo por un elemento circunstancial (la crisis) sino sobre todo por la actitud de sus empresarios. Quien decide cómo ha de vivir la empresa en el mercado es el propio empresario. Y también ha de ser quien decida cómo ha de morir. Y nosotros, los profesionales, simplemente ayudamos a materializar sus objetivos a través del adecuado asesoramiento para la adopción de medidas de prevención y/o de solución (incluso cuando la solución es el cierre).

¿Y cuáles son estos aspectos que necesariamente el empresario ha de conocer y afrontar?

Iniciamos hoy una serie de artículos que pretenden informar a las empresas sobre las medidas y aspectos que no pueden olvidar. Sirva el índice que a continuación transcribimos, de mero anticipo:

1.- El concurso:

- 1.a. Cómo evitar que nuestros contratos sean papel mojado.
- 1.b. Liquidación ordenada de empresas en situación preconcursal. Cómo ahorrar dinero y evitar responsabilidades.
- 1.c. Cuando el concurso es la mejor opción: Preparar a la empresa.

2.- Los impuestos: Elegir la forma más barata.

3.- Los papeles bien arreglados: elegir bien los negocios jurídicos.

4.- Cada empleado en su puesto: reestructurar cuando es necesario.

- 5.- La responsabilidad penal de nuestra empresa:
 - 5.a. Prevenir mejor que curar.
 - 5.b. Delitos económicos: conocerlos para evitarlos.
- 6.- Empresa y familia: adaptar nuestros estatutos a la situación actual.
- 7.- Análisis periódicos de nuestra contabilidad: una herramienta imprescindible para buscar soluciones a tiempo.
- 8.-Cómo evitar los procesos judiciales y, caso de ser inevitables, cómo convertirlos en una herramienta positiva.
- 9.- La necesaria elaboración de un plan de viabilidad: saber adónde vamos.
- 10.- Cuando el fin de la empresa es inevitable: elegir la mejor opción.