Informe para empresas · Gestión financiera

Reestructuración financiera: ordenar antes de pedir

Cuándo actuar antes de que sea tarde — y qué opciones existen

---

> *"En banca, una empresa que llega a negociar cuando aún tiene margen consigue condiciones muy distintas a la que llega cuando ya no le quedan opciones."*

LUANTE

Dirección financiera externa para pymes

Orden financiero | Liquidez | Crecimiento

REESTRUCTURACIÓN FINANCIERA · LUANTE

Las señales de alerta que hay que ver antes de que sea tarde

Los concursos de acreedores en España han crecido con fuerza en los últimos años, sobre todo entre autónomos y microempresas. Lo que tienen en común casi todos: las señales estaban ahí mucho antes, pero nadie las trabajó a tiempo.

■ Tensión permanente de tesorería

La póliza siempre al límite. Los pagos a proveedores con retraso habitual. El saldo en cuenta siempre ajustado.

■ Deuda creciente sin plan

La deuda financiera aumenta cada año sin que el negocio crezca en la misma proporción. El ratio de endeudamiento se deteriora.

■ EBITDA insuficiente

El resultado bruto de explotación no cubre el servicio de la deuda. La empresa paga intereses y amortizaciones con más deuda.

■ Concentración de vencimientos

Varios préstamos vencen en el mismo período y no hay capacidad de devolución simultánea sin refinanciar.

■ Bancos que no renuevan

Pólizas que el banco no quiere renovar. Líneas que se reducen. El banco empieza a salir antes que el empresario lo detecte.

■ Pérdidas acumuladas

Resultado negativo durante dos o más ejercicios consecutivos que erosiona los fondos propios y la solvencia del balance.

Opciones antes del concurso

— **Renegociación bilateral con cada entidad:** ampliar plazos, reducir cuotas o convertir corto en largo. Requiere presentar un plan creíble

— **Refinanciación coordinada:** cuando hay varias entidades, coordinar la negociación con todas a la vez

- **Plan de reestructuración:** figura de la Ley Concursal (reforma de 2022) para negociar con los acreedores antes del concurso; las microempresas cuentan con un procedimiento especial más sencillo
- **Venta de activos no estratégicos:** inmuebles, participaciones, maquinaria — para reducir deuda y mejorar la posición de caja
- **Aportación de capital por socios:** capitalizar la empresa para mejorar los ratios y recuperar capacidad negociadora

> *Una empresa que llega a negociar con margen consigue condiciones muy distintas a la que llega sin opciones. El tiempo es el activo más valioso en una reestructuración.*

Las empresas no quiebran de repente. Se deterioran despacio, con señales que estaban ahí.

La reestructuración no es el final. Es una herramienta que, usada a tiempo, permite reorganizar sin perder el control.

Actuar antes de necesitarlo es siempre más barato, más rápido y más efectivo.

LUANTE
Dirección financiera externa para pymes
www.luante.es · contacto@luante.es · 636 81 22 99