

TÍTULO: CÉSAR Barros vuelve al ruedo como asesor de empresas al borde de la quiebra				
NÂ°	FECHA	MEDIO	SECCIÃ“N	PÁ•GINA
75191	2020-05-22	Diario Financiero	Finanzas y Mercados	7

Imagen 1/1

EXNEGOCIADOR DE LA POLAR Y LA ARAUCANA

César Barros vuelve al ruedo como asesor de empresas al borde de la quiebra

■ La crisis del Covid-19 le abrió una oportunidad de negocios y se asoció con la empresa Tvalora para acompañar a empresas y acreedores en procesos de reorganizaciones financieras.

POR NICOLÁS CÁCERES

La muñeca negociadora de César Barros está de regreso en el mercado. La crisis económica que atraviesa el país le abrió una oportunidad al histórico negociador de la industria salmoneira, La Polar y Caja La Araucana. Todas, con un pasado de crisis que posteriormente salieron a flote.

Según explica Barros a DF, se asoció con Tvalora, firma ligada en un inicio al estudio de abogados Guerrero Olivos que se dedica a la asesoría y consultoría económica, opiniones de *fair value* y valorizaciones de activos tangibles e intangibles.

Afirma que con la actual situación económica es probable que las empresas y acreedores se vean empujados a participar de procesos de negociación bajo inminentes escenarios de *default*. Asimismo, deberán revisar y

acordar nuevas valorizaciones, activos y garantías, debiendo participar en múltiples procesos de reorganizaciones financieras y empresariales.

“La idea es ayudar tanto a empresas que entren en problemas de *default* o dificultad financiera, así como también ayudar a acreedores que tengan que enfrentar este tipo de problemas. En mi caso, agrego la experiencia de arreglar entuertos de mayor tamaño”, dice Barros sobre la alianza con Tvalora.

Asimismo, indica que su experiencia para relacionarse con diversos actores y reguladores del sector público para resolver diversas situaciones por la que atravesaron las compañías que asesoró podría ser útil en la crisis económica derivada del Covid-19.

“Las empresas van a salir de su zona de confort. Las firmas de transporte, turismo y el retail tradicional



Las empresas de transporte, turismo y retail tradicional vivirán una crisis mucho más dura que la subprime (...) Hagan lo que hagan los gobiernos habrá una recesión muy importante”, dice César Barros.

de tiendas por departamento vivirán una crisis mucho más dura que la subprime. Europa tiene su mercado cerrado, Estados Unidos semicerrado y China recién empezando a retomar. Entonces, hagan lo que hagan los gobiernos habrá una recesión muy importante”, augura.

“Hay que perderle el miedo a la nueva ley”

Según Barros, la Ley de Insolvencia y Reemprendimiento aún es poco conocida entre empresarios y acreedores, por lo que al inicio de estos procesos las posturas de las partes pueden extremarse.

“Hay muy poca familiaridad con lo que implica esta nueva ley, porque da una facilidad, a través de los acuerdos de reestructuración, de trabajar con los acreedores en armonía y buscar una salida conjunta. Es un esquema que

permite a una empresa en problemas, conversar con todos sus *stakeholders* y si bien no es un sistema tan flexible como el capítulo 11 de Estados Unidos, permite cierta flexibilidad. Hay que quitarse el miedo a esto porque se permite negociar”.

Respecto de actuales empresas en problemas como es el caso de Latam Airlines, Barros indica que es difícil que el Estado le entregue una ayuda debido a la situación que viven las personas y las PYME.

“Creo que es prioridad diez del gobierno porque es una compañía con espaldas, con socios y acreedores extranjeros”, afirma.

Pese a la crisis, recomienda a los controladores de la aerolínea no ceder la propiedad de la firma ya que en el largo plazo, una vez superada la pandemia del Covid-19, será líder en la región.



JOSE MONTENEGRO