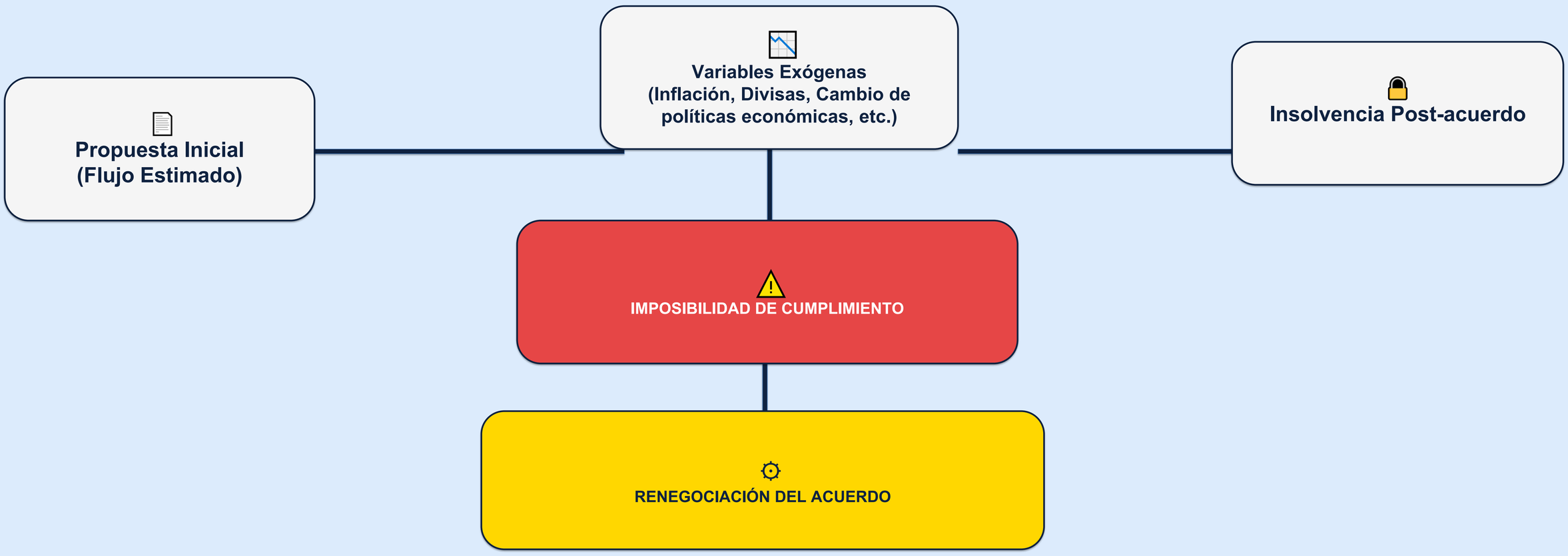
LA RENEGOCIACIÓN DEL ACUERDO HOMOLOGADO EN ETAPA DE CUMPLIMIENTO

Gaitan, A.M.; Tomich, A. | Facultad de Derecho, Universidad Nacional de Rosario
Contacto: ayelenmariagaitan@gmail.com

DIAGNÓSTICO: DINÁMICA DE LA CRISIS CONCURSAL



HERRAMIENTAS Y PILARES DE REESTRUCTURACIÓN:

CONSERVACIÓN DE LA EMPRESA: Principio fundamental e indiscutible para salvar unidades productivas viables y proteger el tejido social. Evita que la rigidez legal empuje al deudor a la liquidación forzosa.

EL LÍMITE DEL SACRIFICIO: Garantiza que la prórroga no licúe indefinidamente el derecho de los acreedores ni los arrastre a su propia insolvencia. Debe existir un equilibrio estricto de cargas.

EL FILTRO DE LA BUENA FE: Herramienta de viabilidad exclusiva para deudores que demuestren que la nueva crisis proviene de factores exógenos, imprevistos y ajenos a su gestión estratégica.

EL PLAN EMPRESA / PROYECTO DE VIABILIDAD: Exigencia técnica y doctrinaria donde el concursado debe trazar y demostrar con proyecciones rigurosas el flujo futuro que sostendrá la nueva propuesta.

ENFOQUE INTERDISCIPLINARIO: GESTIÓN ESTRATÉGICA

DERECHO CONCURSAL DE BASE: Estudio sustancial de las normas de orden público, los plazos legales, la homologación y las mayorías necesarias bajo la ley de concursos.

TEORÍA DE JUEGOS Y NEGOCIACIÓN: Modelización matemática del comportamiento de los acreedores (concursales y post-concursales) frente a incentivos, riesgos coordinados y amenazas de quiebra.

CONFLICTOLOGÍA: Análisis sistémico de las disputas multiparte dentro del proceso de reestructuración, entendiendo el conflicto como una estructura dinámica.

MODELO DE ANÁLISIS Y GESTIÓN ESTRATÉGICA DE CONFLICTOS

Aplicación metodológica del modelo elaborado por el Prof. Rubén Calcaterra para la deconstrucción del conflicto, la reconstrucción de la relación y la coconstrucciòn de la solución – resolución.