

Refinanciación después del Covid 19

Miguel Gómez Gordillo

Abogado/ Administrador Concursal
(G&G Gabinete Jurídico)

Diario La Ley, Nº 9621, Sección Tribuna, 27 de Abril de 2020, Wolters Kluwer

Comentarios

En plena cumbre de curva estadística, cuando los que se dicen entendidos en pandemias, hablan de que el virus está alineado en «la meseta», toca plantearse para los autónomos, microempresas y medianas mercantiles, como consecuencia del parón recomendado por las autoridades sanitarias y obligado por la declaración del estado de alarma, que más bien supone, «de facto» un estado de excepción, qué medidas les ofrece el ordenamiento jurídico y cuáles pueden tomar para superar financieramente la obvia e inmediata maltrecha situación a la que van a quedar sometidos.

A nadie le parece extraño pensar que los Juzgados de lo Mercantil van a recibir una avalancha de solicitudes de concursos, cuando menos, cuantitativamente similar a la que tuvieron que soportar a partir del año 2008 coincidiendo con la llegada de la crisis económica proveniente de los EEUU y que azotó con real virulencia a la economía española.

Pero las empresas, que desde entonces se fueron creando y las que lograron resistir, se enfrentarán de forma inmediata a situaciones de insolvencia que no solamente podrán resolver acudiendo al concurso de acreedores. A nuestro juicio la diferencia entre ambas crisis estriba en que aquella implicó un recorte en la concesión del crédito por parte de las entidades financieras puesto que, en opinión de muchos, la banca, con su agonía, estaba en el origen y, en el sentir de otros, era en sí misma la causa de la mala situación económica. Sin embargo, en la tormenta que se avecina, de causa diferente, el acceso al crédito debiera ser más fácil y por eso la salida de la insolvencia, pudiera antojarse más factible.

Para ello el legislador con las mejoras que debería realizar, principalmente a través de reformas de emergencia, que seguro habrá, deberá dar confianza a las entidades financieras para que el acceso a la financiación sea con garantía suficiente. Por su lado, el pequeño y «mal acostumbrado» empresario, debería perder el pudor para acceder a un asesoramiento especializado y ello para poder utilizar con seguridad aquellos instrumentos jurídicos que puedan ser vehículo cierto para lograr la ansiada recuperación y obtener viabilidad en el tráfico mercantil.

A nuestro juicio, no deberá acudirse al concurso de acreedores como única y, las más de la veces, última solución

En este sentido, a nuestro juicio, no deberá acudirse al concurso de acreedores como única y, las más de la veces, última solución pues seguro que cobrarán más importancia los «institutos preconcursales» recogidos en nuestro ordenamiento jurídico, a los que en la práctica, y de forma escasa, únicamente habían acudido empresas de mediano y gran tamaño, quizá por la dificultad que entrañaba para el pequeño empresario, acceder a una difícil negociación con un pool bancario muy disperso y poco dado, en aquellos momentos, a facilitar el crédito.

Así, la microempresa tiene en su mano, suspendiendo ejecuciones judiciales, la posibilidad de negociar, sin necesidad de presentar todavía un concurso, acuerdos de refinanciación con sus

acreedores con o sin homologación judicial (artículo 71 Bis y Disposición Adicional Cuarta de la Ley Concursal (LA LEY 1181/2003)). Estos acuerdos se han mostrado eficaces en las grandes empresas que los han utilizado y no se plantea razón para que el más «modesto» no pueda emplearlos

Por otra parte, también se plantea como una solución extraconcursal para las PYMES los acuerdos extrajudiciales de pago (artículos 231 y siguientes de la Ley Concursal (LA LEY 1181/2003)) poco explotados por aquellas, quizá

porque quedan fuera del acuerdo los créditos de derecho público y los bancarios gravados con hipotecas y en los que las entidades financieras, en caso de aportar «freshmoney», actualmente no encuentran protección en forma de mejor de calificación de su crédito o en un carácter de preeducibilidad en un supuesto concurso consecutivo de acreedores. Este es uno de los puntos en los que el legislador debería aplicarse para lograr la seguridad y dar confianza a los agentes financieros y a la que antes nos referíamos.

Sin embargo los acuerdos extrajudiciales de pago, entendemos que son adecuados para aquellas empresas pequeñas que tienen unas perspectivas financieras a corto plazo y cuya insolvencia sea inminente, y así parece coincidir el legislador europeo quien con la Directiva UE 2019/1023 (LA LEY 11089/2019) pretende crear un marco adecuado «educando» a las empresas pequeñas a que instauren en sus procedimientos mecanismos de alerta temprana para llegar a estos acuerdos a tiempo y evitar un concurso que a la postre puede, aunque no siempre, resultar letal.

Cuestión aparte es si esas reformas debieran aparecer en el Texto Refundido de la Ley Concursal, a punto de salir a la luz, o si se necesita una legislación de urgencia en la que se aproveche para trasponer el ordenamiento español la Directiva UE 2019/1023 (LA LEY 11089/2019).

Pero lo que no cabe duda, es que, en suma, el pequeño empresario que se ve ante dificultades de tesorería y riesgo inminente de insolvencia debería suplir la habitual carencia de asesoramiento especializado, para así poder acudir a una negociación ordenada con sus acreedores utilizando los instrumentos que el ordenamiento jurídico le ofrece y con las mejoras que debido a la situación actual se realizarán y así evitar la declaración de concurso, que en la mayor parte de las ocasiones no es más que un, no siempre dulce, *exitus*.