

LA PANDEMIA MERCANTIL: LA INSOLVENCIA

(Cómo prevenirla o sanarla)

Por Francisco Vázquez Romero
Abogado, economista y auditor de cuentas

¡La pandemia mercantil llama a la puerta! Reitero, afirmando de nuevo en el presente artículo, que el virus letal que se podrá contagiar entre nuestras empresas no es otro que LA INSOLVENCIA, el colapso por imposibilidad de pago.

Tenemos en la memoria la reciente experiencia de otra crisis que ofrece una conclusión clara, un porcentaje elevadísimo de empresas liquidadas hubieran podido “salvarse” de haber implementado a tiempo algunas de las medidas que vamos a analizar.

A pesar de las dramáticas estimaciones económicas, del mal estado de las cuentas públicas y de nuestra calificación de “no progresar adecuadamente” en Europa, debe presidir el optimismo. Dediquemos nuestros esfuerzos a planificar cómo prevenir o solucionar la insolvencia y dejemos que los especialistas que especulen sobre el impacto global económico del COVID-19.

¿Qué ruta de acciones deberemos acometer?



Obsérvese que todo gira en torno a un plan de viabilidad, a su vez pivotando, fundamentalmente, sobre una planificación de tesorería o plan de protección y optimización de caja, que deberá ser nuestro rumbo en la tarea de evitar o solventar difi-

cultades no deseables. Toda empresa debe analizar rigurosamente sus expectativas de cobros y pagos para prever la tesorería disponible en el futuro y, cómo no, en época de previsiones de crisis.

¿Que pretende cada una de estas acciones?

1. PLAN DE VIABILIDAD PRELIMINAR:

Analizará el impacto negativo futuro del COVID-19 en las cifras de la compañía y trazará las líneas estratégicas a seguir para minimizar tal impacto.

La provisionalidad del plan obedece a la incertidumbre respecto del resultado de los puntos siguientes y al devenir de los acontecimientos.

La urgencia de solicitud de financiación obedece a la previsible tendencia, en unos meses, del “endurecimiento” del flujo del crédito y a la “caducidad” del crédito avalado por la administración. No podemos frenar el plan de viabilidad, aun no disponiendo de los resultados de la solicitud de financiación ni de las negociaciones con terceros, pues se hace necesario disponer con carácter inmediato de nuestras cifras proyectadas a futuro y posibles estrategias. Este “bucle” nos obliga a ejecutar todas las acciones simultáneamente replanteando constantemente el plan de viabilidad (sus cifras, sus estrategias, las necesidades de financiación, el planteamiento de los acuerdos con terceros, etc.).

El plan de Viabilidad es un documento, con texto y cifras, que no debe ser necesariamente complejo. Debe incluir, con carácter orientativo.

A. TEXTO: Líneas estratégicas: Fórmulas de mantenimiento-rehabilitación de ingresos, optimización de gastos, políticas de cobro y pago, financiación propia-ajena, ayudas e incentivos de la administración, expectativas de morosidad, política de precios y márgenes, de inversiones, riesgos de la cadena de suministros, política de RRHH y cualquier otra circunstancia que afecte a la viabilidad de la compañía.

B. CIFRAS: Entre otras, cuentas de resultados y balances previsionales, proyecciones de tesorería mensuales, semanales, incluso diarias, con proyección a medio/largo plazo, al objeto de planificar los diferentes escenarios posibles.

¡La incertidumbre no debe ser excusa en ningún caso! Debemos calcular y proyectar a futuro, corrigiendo en el tiempo las variables y estrategias. Se trata, en consecuencia, de un **documento dinámico y actualizable**.

Aún con un plan de viabilidad incipiente, debemos interesarnos por evitar otra previsible consecuencia grave de la crisis, el denominado **desbalance patrimonial**, sobradamente conocido por el peligro de responsabilidad de las deudas societarias que provoca en el administrador de una sociedad el mantenimiento en contabilidad de pérdidas acumuladas que dejen reducido el patrimonio neto a una cantidad inferior a la mitad del capital social sin que la sociedad se disuelva (El art. 18 del Real Decreto-ley 16/2020, de 28 de abril establece que no se tomarán en consideración las pérdidas del ejercicio 2020 a los efectos de este cómputo).

2. ANÁLISIS Y SOLICITUD DE FINANCIACIÓN PROVISIONAL:

Calculemos y obtengamos respuesta provisional y urgente, fundamentalmente de socios y banca, de las expectativas de financiación, estructurando en el tiempo su disposición y reembolso. Evaluemos las necesidades iniciales de financiación, con base en el diagnóstico anterior, solicitando, con urgencia y carácter provisional, la financiación preferencial que ofrece actualmente la administración, obteniendo liquidez inmediata.

La efímera concesión de líneas de créditos avaladas por la administración y el riesgo del previsible endurecimiento del flujo de crédito son motivos que nos obligan a solicitar financiación de un modo algo "temerario" pues, si esperamos a cumplir con el rigor del análisis puede ser tarde.

¿Financiación propia o ajena? Es coherente y prudente pensar que una alternativa deseable será "tener el inversor-acreedor en casa", optar, en caso de disponibilidad de fondos, por la financiación propia, con carácter definitivo o temporal, aumentando capital o recibiendo préstamos de socios.

Existen otras alternativas de financiación no bancaria en los mercados, creditlending, fondos de inversión, capital riesgo, venture capital, angels... entre otros, que, mantienen, actualmente, ánimo de inversión. ¿Cómo será el comportamiento de estos inversores tras el impacto del virus?

3. ACUERDOS CON TERCEROS:

La necesidad de ajustar los gastos y pagos a una nueva y progresiva corriente de ingresos provocará nuevos acuerdos con deudores, banca y otros acreedores, que permitirá establecer un nuevo orden económico-financiero en la empresa. Todo ello, no a ciegas, sino planificado en nuestras expectativas de tesorería ya analizadas en el plan de viabilidad preliminar.

A la vista del resultado del análisis, se podrá considerar necesario actuar sobre:

DEUDORES: Política agresiva sobre los saldos actuales, seguimiento a la previsible morosidad y renegociación de compromisos futuros con nuevos plazos de cobro para adecuarlos a nuestra corriente monetaria futura analizada.

ACREEDORES: Renegociación de plazos de saldos actuales y de compromisos futuros para adecuarlos también a nuestra corriente monetaria analizada y obtención de la nueva financiación acorde con las necesidades y plazos evaluados.

4. EL PLAN DE VIABILIDAD DEFINITIVO:

Deberá contener líneas de estrategias a seguir y cifras previsionales ya actualizadas, así como las medidas económicas y legales concretas para reflotar la empresa, a la vista del resultado de las acciones anteriores. Las fases de financiación y acuerdos con terceros deberán ser objeto de revisión, incluso de reevaluación y reimpulso, a efectos de este plan definitivo.

Si el resultado del plan de viabilidad definitivo o la situación en la que nos encontremos en el transcurso de su ejecución fuera un estado de insolvencia actual o inminente se debería considerar la necesidad de acometer acciones prejudiciales o judiciales.



¿Cuáles son estas acciones prejudiciales y judiciales y sus efectos?

ACCIONES/EFECTOS	PRECONCURSO	ACUERDO EXTRAJ. DE PAGOS	CONCURSO
Continuación actividad.	Si	Si	Si
Carácter Reservado.	Opcional	Opcional	No
Intervención.	No	No	Si
Plazo.	3 meses +1	+ - 3 meses	Dilatado
"Congelación" de créditos.	No	No	Si
Prohibición-suspensión de ejecuciones.	Necesarios No públicos.	Necesarios No públicos.	Si
Suspensión devengo intereses.	No	Si	Si
Quititas y Esperas.	Si	Si	Si
"Bloqueo" concurso necesario.	Si	Si	Si
Calificación.	No	No	Si

PRECONCURSO-ACUERDO EXTRAJUDICIAL DE PAGOS: Se activa, con la puesta en conocimiento del Juzgado de lo Mercantil, un periodo de negociaciones con los acreedores para intentar alcanzar acuerdos que eviten la insolvencia. Ambos tienen efectos similares. La diferencia más notable es el nombramiento de un mediador concursal en la figura del acuerdo extrajudicial de pagos.

Otra consecuencia de estos mecanismos es la "advertencia" a los acreedores para que tengan conocimiento de que, de no alcanzar acuerdos, se solicitara concurso de acreedores.

CONCURSO: Procedimiento judicial de obligada solicitud para los empresarios que se encuentren en estado de insolvencia (obligación aplazada hasta 31/12 manteniendo el derecho a instarlo) que finalizará con un convenio con acreedores (con quititas y esperas acordadas por mayoría) o con la liquidación del patrimonio empresarial de no alcanzar tal convenio.

Este mecanismo presenta una dosis de "oxígeno financiero" importantísimo por la congelación de los créditos anteriores a la declaración de concurso y la suspensión de devengo de intereses por un dilatado plazo, así como la expectativa de convenio con quititas y esperas (en muchas ocasiones elevadas) que puedan convenirse.

No perdamos de vista el sometimiento al nombramiento de un Administrador Concursal, con honorarios normalizados y a una pieza de calificación con riesgo de concurso culpable, que no deberá preocuparnos si hemos sido empresarios o administradores diligentes.

El concurso no es una situación confortable, ¡sin duda!, pero si, tras ejecutar todas las armas de gestión, financieras y extrajudiciales analizadas no hemos conseguido evitar la insolvencia, debemos cuestionarnos, ¿tenemos otra opción alternativa?.

La sostenibilidad de la actividad y la solvencia dependerán, en primer término, del desarrollo de los acontecimientos, del rigor de los cálculos, del acceso al crédito, de la respuesta de terceros, de que nuestras decisiones y estrategias sean acertadas y de otros factores. No obstante, cuando sea necesario procederá la puesta en marcha de las herramientas pre-concursal y concursal como solución al problema de iliquidez y cuando aún haya expectativas de solución.

¡El concurso sana pero no resucita!

Debo resaltar la existencia del mecanismo de segunda oportunidad, en virtud del cual se puede conseguir la **exoneración de las deudas del deudor persona física**, cumpliendo unos requisitos austeros y nada especiales.

Se han descrito dos "paquetes" de herramientas, una de gestión y financieras y otra de carácter extrajudicial y judicial que se implantarán secuencialmente según el grado de insolvencia a tenor de los acontecimientos económicos de futuro.

Disponemos ya de la experiencia de la anterior crisis y de sabiduría suficiente para activar los mecanismos necesarios.

Si hacemos los "deberes" con entusiasmo y tenacidad, controlando nuestra tesorería a futuro, superaremos esta situación con éxito.