



CONSEJOS PARA CAPEAR CON ÉXITO LA CRISIS

Financiado por:



FECHA: 2 de Abril 2020

CONSEJOS PARA CAPEAR CON ÉXITO LA CRISIS

INTRODUCCIÓN

Son muchas las consultas que estamos recibiendo sobre qué hacer ante previsibles situaciones de iliquidez transitoria.

Sin perjuicio de analizar las medidas legales que nuestro Ordenamiento Jurídico establece para evitar incurrir en responsabilidades en supuestos de insolvencia transitoria (las cuales abordaré someramente desde la experiencia de la crisis pasada asesorando a clientes en la presentación de concursos y muy particularmente sobre la base de mi experiencia personal como administrador concursal), creo que ahora toca canalizar todos los esfuerzos hacia el reforzamiento de nuestra liquidez desde una perspectiva razonable y serena y manteniendo el circuito de pagos/cobros.

Expondré ciertas previsiones muy simples, a modo de flashes, pero que a veces, por su simpleza, se pasan por alto y es muy importante atenderlas (éstas, como mínimo).

Estructuraré esta nota rápida en dos partes:

- ¿Cómo abordar el reforzamiento de la liquidez?
- ¿Qué hacer para evitar responsabilidades en caso de situaciones de iliquidez transitoria que no permitan el cumplimiento puntual de las obligaciones?

¿CÓMO ABORDAR EL REFORZAMIENTO DE LA LIQUIDEZ?

MEDIDAS EN EL ÁMBITO FINANCIERO, CONTRACTUAL Y SOCIETARIO.

Las principales medidas de protección de la liquidez en el ámbito financiero, contractual y societario en las que debemos focalizar nuestros esfuerzos son:

1. Acudir, sin más dilación, a la solicitud de financiación bancaria que ya se está instrumentando sobre la base de las medidas gubernamentales de fomento de la liquidez acordadas.

Para renegociar las líneas de circulante de las compañías y resolver las tensiones de liquidez, puede recurrirse a las líneas de avales y préstamos ICO instrumentados por el RDL 8/2020 para el fomento de la liquidez de las empresas afectadas por la crisis del COVID-19.

No podrán acceder a esta financiación aquéllos empresarios que se encuentren en cualquiera de las siguientes circunstancias (los cuales deberán prestar atención a la segunda parte de esta nota para evitar incurrir en responsabilidades):

- Aparezcan reflejados en la Cirbe como morosos a fecha 31-12-2019.
- Se encuentren en situación de concurso o precurso a fecha 17-3-2020.

La financiación se instrumentará a través de préstamos con una amortización de entre 1 y 5 años, con carencias y un tipo normalmente fijo de en torno al 1,5%. Para su obtención, habrá que preparar bien una pequeña memoria que justifique la necesidad de la financiación solicitada y dote de sentido para la entidad prestamista atender a la solicitud formulada.

El límite del préstamo viene determinado con carácter general por el 25% de la facturación de 2019; con carácter excepcional por el importe de dos anualidades de sus costes salariales (costes salariales 2019 x2). Cada entidad bancaria, seguramente, cubra la financiación solicitada teniendo como referencia su particular posicionamiento en Cirbe respecto de la empresa solicitante, por lo que es aconsejable iniciar ya esta solicitud de financiación con varias entidades al mismo tiempo.

Asimismo, la Junta de Andalucía ha adoptado una serie de medidas urgentes en apoyo de las pequeñas y medianas empresas y de los autónomos andaluces. Al efecto, ha aprobado una línea de 500.000.000 €, que se instrumentará a través de GARANTIA S.G.R. para avalar operaciones financieras que se concedan a PYMES y a los autónomos.

2. Renegociar los contratos con proveedores comerciales, con arrendadores/arrendatarios y con entidades financieras.

Urge renegociar los relaciones con proveedores comerciales, clientes, arrendadores/arrendatarios y entidades financieras (muy importante respecto de estos últimos revisar convenants y ratios financieros, cuyo incumplimiento pueden provocar no sólo el vencimiento anticipado del contrato en cuestión, sino también dificultar el acceso a nueva financiación o a instrumentos de liquidez).

Hay que tener presente que, a falta de previsión contractual, cualquier resolución no consentida no habilita a la resolución contractual propiamente dicha y por lo tanto precisa de ratificación judicial con las gravosísimas dilaciones antes referidas, de ahí la importancia de asesorarse bien y rápido para lograr novaciones express de los contratos que aporten certidumbre a nuestro marco contractual. Al respecto, dado el presumible colapso judicial al que nos vamos a enfrentar en los próximos meses (seguramente pasará bastante más de un año hasta que se pueda obtener una Sentencia en primera instancia -ni tan siquiera firme- que de cobertura a las pretensiones particulares de cada interviniente), es necesario flexibilizar las posturas para alcanzar acuerdos en lo que respecta a pagos, fijación de nuevas fechas de cumplimientos y entregas y rentas... en aras a equilibrar prestaciones o reconfigurarlas para adaptarlas tanto a la fase de estado de alarma, como a la fase de recuperación posterior al levantamiento de dicho estado.

3. Revisión y en su caso contratación de seguros de caución.

Ante un presumible escenario con un tablero de juego repleto de players temerosos del cumplimiento por la contraparte de sus obligaciones contractuales (por experiencias de la pasada crisis), es aconsejable revisar los términos y, en su caso, contratar, seguros de caución que coadyuven a dar una imagen de solvencia en el mercado y viabilicen el cierre de operaciones (más baratos que los avales bancarios y también sin inmovilizar saldos en cuenta ni computar en Cirbe ni consumir límites crediticios que puedan por el contrario ser aprovechados para financiar el circulante).

4. Analizar, caso a caso, las posibilidades de aplazamiento y fraccionamiento en el pago de impuestos y deudas tributarias.

5. Revisión de las estructuras de los grupos de sociedades.

En paralelo a la adopción de medidas que viabilicen la obtención y el reforzamiento de liquidez, ante la incertidumbre de qué pueda acontecer en un futuro ya que estamos ante un escenario nuevo, es muy aconsejable analizar cómo está configurado el grupo de sociedades para tratar de minimizar en un futuro lejano los efectos de contaminación que una actividad concreta del grupo - que haya tenido un peor arranque post paralización- pueda acarrear en el resto (préstamos inter-companies, avales cruzados, activos patrimoniales indebidamente mezclados o al servicio de la actividad empresarial...etc).

La reestructuración societaria sobre la que sería aconsejable reflexionar, debería tener como objetivo no sólo la individualización de riesgos para evitar contaminaciones no deseadas (estableciendo o reforzando cortafuegos para compartimentar los riesgos que puedan existir en aquellas filiales más expuestas a una crisis post-reinicio de la actividad), sino que, también, optimizar fiscalmente el grupo como vía para fortalecer la caja.

¿ QUÉ HACER PARA EVITAR RESPONSABILIDADES EN CASO DE SITUACIONES DE ILIQUIDEZ TRANSITORIA QUE NO PERMITAN EL CUMPLIMIENTO PUNTUAL DE LAS OBLIGACIONES?

Si somos una de las empresas que, desgraciadamente, desarrollan su desempeño en un sector que, tras el reinicio de la actividad, no es capaz de remontar, o no ha podido acceder a la financiación necesaria o ser capaz de reestructurar su nivel de gastos a unos correlativos ingresos, es importante ser conscientes de la importancia de tomar, a tiempo, una medida de solución legal para con sus acreedores en aras a, de un lado, explorar la posibilidad de salvar la continuidad de la Compañía y, de otro, evitar en cualquier caso incurrir en responsabilidades como gestores.

Es muy importante no caer en los mismos errores del pasado reciente. Así, por experiencias vividas en la anterior crisis:

- Dilatar la adopción de una medida legal suele conllevar, casi en el 99% de los supuestos, incurrir en gravísimas responsabilidades que se terminan dilucidando en una pieza de calificación que destroza la esfera patrimonial de los administradores (concursos extemporáneos, incrementos de pasivos, balances forzados en estadios concursales..., etc).
- El concurso a día de hoy, en la práctica y con carácter general, sólo es solución si se presenta junto con un proyecto de convenio anticipado previamente acordado -casi ultimado- a falta de algunas adhesiones que otorguen las mayorías suficientes. La experiencia ha demostrado que son muy pocas las empresas en concurso capaces de llegar a una fase de convenio de acreedores (atasco de los juzgados, numerosos incidentes, extrema dificultad de aprovisionamientos por los clientes y proveedores, cortes de líneas de financiación...etc). En consecuencia, sólo en el único supuesto de que se pretenda presentar el concurso de acreedores como vía para evitar responsabilidades (que no es poco) sin pensar en la continuidad de la empresa, es aconsejable la presentación de un concurso sin otear la posibilidad de alcanzar un convenio anticipado.

Estoy convencido que en el hipotético escenario de que se produjera un aluvión de concursos (hecho éste que si se atiende bien a las primeras medidas recomendadas no se tiene por qué dar, máxime con la ingente liquidez que se va a poner en el circuito), como en la anterior crisis, los primeros que se decidan a adoptar medidas legales serán quienes sean capaces de alcanzar acuerdos solutorios para sus empresas. Llegado el caso del desbordamiento, la experiencia nos dice que las propias entidades financieras llegan a estar sometidas a tantos procesos concursales y de refinanciación y, al mismo tiempo, la empresa -en un loable intento del empresario de salvarla de una situación que era difícil de remontar- llega al proceso de negociación tan debilitada, que siendo los recursos limitados las decisiones de salvamento no suelen llegar o llegan tarde.

Para abordar el concurso, con carácter previo, es aconsejable acudir previamente las soluciones concursales y acuerdos extrajudiciales de pago.

Al respecto, se debe analizar con calma y en atención a las circunstancias de cada caso, la conveniencia de acudir bien sea a los acuerdos reglados extrajudiciales de pagos, bien sea a procesos de refinanciación con entidades financieras, o bien a concursos de acreedores (los consabidos 5 bis de la vigente Ley Concursal). Alguno de estos institutos tiene la ventaja, además, de conseguir paralizar las ejecuciones judiciales y extrajudiciales si el empresario ha tomado tarde la decisión de afrontar un proceso de estas características.

En definitiva, no es momento ni de cavilaciones ni de espera a que pase la tormenta o a medidas que vengan de terceros, sino de actuar y adoptar decisiones firmes para: reforzar la liquidez, reestructurar societariamente el grupo empresarial, renegociar contratos, suscribir instrumentos que coadyuven a reforzar la imagen de solvencia en el mercado para tomar posicionamiento y, finalmente, vigilar muy de cerca el balance de mi Compañía para instar, a tiempo, medidas legales protectoras que, de un lado, faciliten la supervivencia de la empresa mediante acuerdos conjuntos con terceros y, de otro, ayuden a evitar incurrir en responsabilidades personales que puedan llevarse por delante los ahorros del esfuerzo de toda una vida.

José Luis Ballester García-Izquierdo
Socio

CUATRECASAS

Fernández y González, nº2, 41001 Sevilla
T. 954501414 / F. 954212181 / Móvil.600916447
joseluis.ballester@cuatrecasas.com