

Medidas de apoyo a la solvencia empresarial y soluciones preconcursales y concursales

LUIS MARTÍN / SOCIO ABENCYS / MADRID

DANIEL BOSCH / OF COUNSEL ABENCYS / LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

El impacto de la pandemia en la UE ha causado la mayor recesión desde la 2ª Guerra Mundial. Según el FMI, en el pasado ejercicio 2020, el PIB de la zona euro se redujo un 6,6% y un 11% en España. Esto ha dado lugar, por un lado, a una paralización de la acti-

vidad económica sin precedentes, de tal forma que los países de la UE han venido operando en torno al 25-30% de su capacidad, y por otro, a la suspensión del Pacto de Estabilidad, dando como resultado un gran perjudicado: el empleo.

El Informe sobre el Transporte Marítimo en 2020 de la UNCTAD indica que el comercio marítimo global cayó un 4,1% el pasado año, debido a una perturbación económica mundial sin precedentes causada por el COVID-19. Así, el sector se encuentra en un momento crucial en el que se enfrenta, no solo a las preocupaciones inmediatas derivadas de la actual pandemia, sino también a otras consideraciones a más largo plazo. Éstas incluyen cambios en el diseño de la cadena de suministro y en los hábi-

tos de consumo y gasto; un enfoque creciente en la evaluación de riesgos y la resiliencia; así como en una mayor sostenibilidad global y una agenda de bajas emisiones de carbono.

Es cierto que la pandemia también ha puesto de relieve la importancia del transporte marítimo y el comercio mundial como sector esencial para la entrega continua de suministros críticos en tiempos de crisis.

En este sentido cabe destacar que muchas organizaciones, incluida la UNCTAD

y la International Chamber of Shipping (ICS), han emitido recomendaciones y orientaciones en las que se indica la necesidad de garantizar la continuidad de las actividades comerciales del sector, al tiempo que se defiende la protección de los trabajadores portuarios y la gente de mar en la pandemia. Se destaca la necesidad de que todos los barcos cumplan con los requisitos internacionales, incluidas las restricciones sanitarias, y de que los puertos permanezcan abiertos para las operaciones de transporte marítimo e intermodal.

Por otro lado, la pandemia ha fortalecido la digitalización en la industria del transporte marítimo, y así, la necesidad de establecer estándares e interoperabilidad en la documentación electrónica. Muchas de las medidas de facilitación del comercio adoptadas durante la pandemia

DNV

van a requerir más inversiones en digitalización y automatización. La aceptación de copias digitales, el procesamiento previo a la llegada, los pagos electrónicos y la automatización de aduanas podrían ayudar a acelerar el comercio internacional, pero no hay que olvidar el hecho de que la digitalización conlleva mayores riesgos de seguridad cibernética que hay que minimizar a toda costa.

Con todo ello, los pronósticos acerca del impacto a largo plazo de la pandemia, así como del plazo y alcance de la reactivación industrial están cargados de incertidumbre y dependen de la propia evolución de la crisis sanitaria y de las medidas que tomen los Estados para su control y para la reactivación económica

Medidas de apoyo a la solvencia empresarial en respuesta a la pandemia COVID-19

En España, el impacto en la actividad económica del COVID-19 ha llevado al Gobierno a adoptar medidas para reforzar la liquidez y solvencia de las empresas y a extender algunas de las medidas en el ámbito de la Administración de Justicia adoptadas inicialmente por el Real Decreto-ley 16/2020, de 28 de abril. Así, el **Real Decreto-ley 5/2021**, de 12 de marzo, de medidas extraordinarias de apoyo a la solvencia empresarial en respuesta a la pandemia, introdujo tres líneas económicas de actuación:

- Creación de la «Línea COVID» de ayudas directas a autónomos y empresas, dotada con 7.000 millones de euros (M€) y destinada a empresas y empresarios cuyo volumen de operaciones anual en 2020 se hubiese reducido al menos un 30% con respecto a 2019 y cuya actividad esté incluida en los códigos CNAE 09 de su anexo I.
- Creación de una batería de herramientas para acompañar los procesos de reestructuración, con 3.000 M€, para reestructurar aquella deuda financiera de autónomos y empresas que cuente con aval público suscrito a partir del 17 de marzo de 2020; y
- Creación de un fondo de recapitalización de empresas no financieras de mediano tamaño afectadas por el COVID-19 que necesiten un refuerzo de capital, dotado con 1.000 M€.

Por otro lado, en julio 2020, la UE aprobó el mayor estímulo económico de su historia, basado en dos pilares y con un doble objetivo (ver tabla):

- (i) reconstruir las economías de los Estados Miembros y,
- (ii) crear un nuevo modelo económico.

El Gobierno de España, dentro de las Medidas para favorecer la solvencia empresarial, ha aprobado una moratoria

PILAR ORDINARIO	PILAR EXTRAORDINARIO
6º MARCO FINANCIERO PLURIANUAL	PROGRAMA NEXT GENERATION
(2021-2027)	(2021-2023)
Dotado de 1.074.300 M€ de 2018	Dotado de 750.000 M€
Financiado por contribuciones de los Estados Miembros	Deuda adquirida por la Comisión Europea hasta 2026
OBJETIVO: Alcanzar el nivel empresarial pre-COVID en 2024	OBJETIVO: Reparar los daños económicos y sociales causados por la pandemia.
	390.000 M€ son ayudas NO reembolsables
	El 70% debe estar comprometido antes de fin 2022
	El 30% restante debe estar comprometido antes de fin 2023
	360.000 M€ son préstamos (hasta 2026)
	Aquí se encuentra el «Mecanismo de recuperación y resiliencia (672.500 M€) bajo el cual España ha creado su plan de transformación y resiliencia «España puede» presentado a la UE y aprobado el pasado mes de junio.

concurral hasta el 31 de diciembre de 2021. Ésta ha generado cierta polémica entre sus defensores, que la consideran una oportunidad para reforzar los balances de las empresas viables, y sus detractores, que consideran que contribuirá a la ‘zombificación’ de empresas, es decir, compañías ineficientes que acaparan recursos.

Lo cierto es que parece más aconsejable mantener el flujo de financiación que imponer restricciones, sin obviar el dato de que durante el primer trimestre del 2021 se ha producido un incremento del 86% de los procedimientos concursales en España respecto al primer trimestre de 2020.

¿Qué herramientas dentro del Texto refundido de la ley concursal (TRLR) pueden tener las empresas del sector marítimo afectadas económicamente por la pandemia del COVID-19?

Dentro de una serie de novedades destacadas en el ámbito concursal, el mencio-

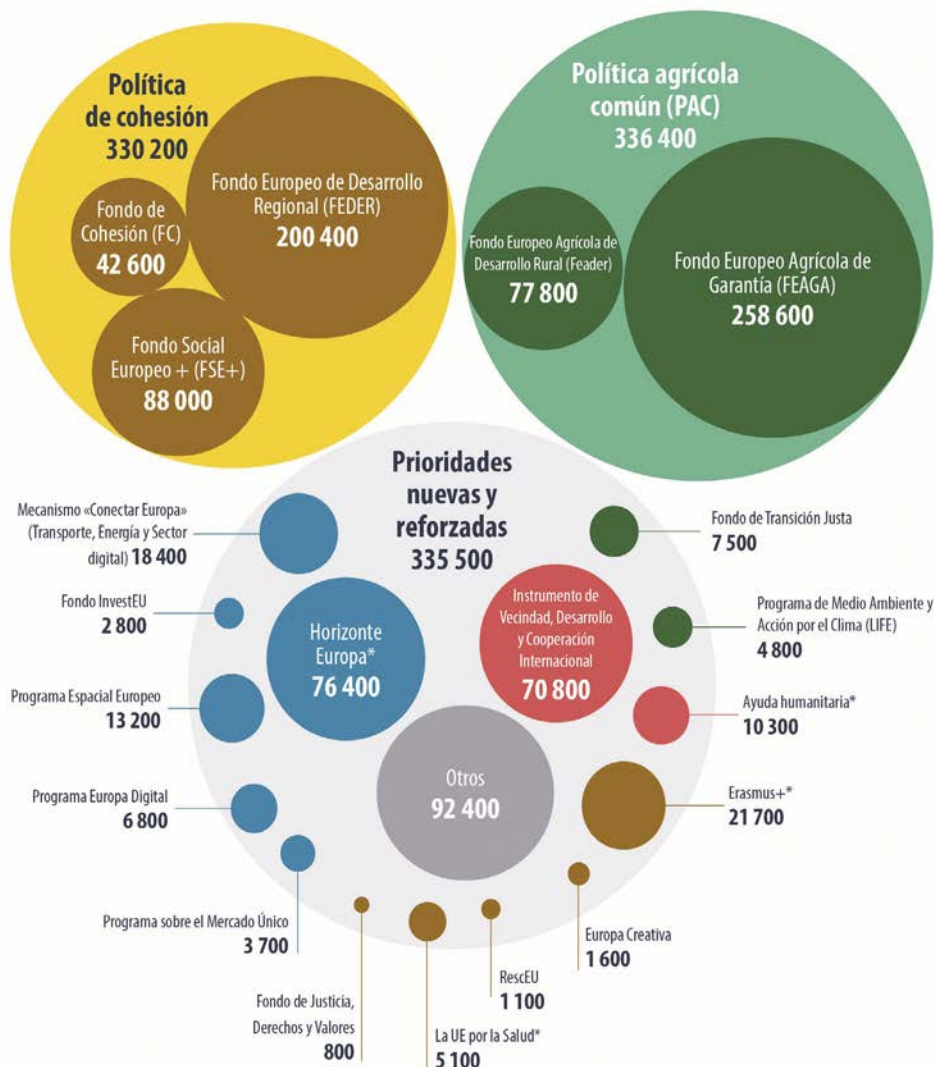
nado **RDL 5/2021**, amplía hasta el 31 de diciembre de 2021 la suspensión del deber de solicitar la declaración del concurso de acreedores, suspendiendo también hasta la misma fecha la tramitación de las solicitudes de concurso necesario.

En este sentido cabe destacar que, en nuestra opinión, las empresas deben procurarse un acertado consejo en materia de refinanciación y concursal, debiendo exigir profundos conocimientos de un sector tan específico como el sector marítimo. Se trata de llevar a cabo cuanto antes un estudio de la estrategia de refinanciación pre-concurral o concursal por las empresas del sector que sufran dificultades. No parece conveniente retrasar dicha decisión, aunque la moratoria así lo permita, pues podría ser demasiado tarde o incurrir en posteriores responsabilidades por causar o agravar la insolvencia de la compañía durante el periodo de la moratoria.

El **texto refundido de la Ley Concursal (TRLR)** prevé, como soluciones pre-concursales:

Principales programas y fondos del marco financiero plurianual

En millones de euros (precios de 2018)



Se ha acordado con el Parlamento Europeo un complemento de 12 500 millones de euros para 2021-2027, destinado a: Horizonte Europa, Erasmus+, «La UE por la Salud», Fondo para la Gestión Integrada de las Fronteras, «Derechos y Valores», «Europa Creativa», InvestEU, IVDCI. Los complementos se financiarán principalmente con ingresos procedentes de multas por asuntos de competencia y liberaciones.

* 500 millones de los cuales proceden de la reasignación de 2 500 millones a partir de los márgenes acordados con el Parlamento Europeo

(i) El acuerdo de refinanciación homologado judicialmente, y el acuerdo extrajudicial de pagos. De momento, no se incluye el crédito público, aunque debemos estar atentos a la próxima obligada trasposición de la [Directiva \(UE\) 2019/1023](#) del Parlamento Euro-

peo y del Consejo, de 20 de junio de 2019, cuyo plazo terminó el pasado mes de julio.

(ii) El llamado pre-concurso, del artículo 583 del TRLC, procurando un plazo de tres meses para alcanzar un acuerdo con los acreedores, acarreado la pa-

ralización de las ejecuciones que se siguen contra los bienes o derechos del patrimonio del deudor.

(iii) El denominado 'pre-pack' concursal, solución del artículo 530 del TRLC, que reproduce el procedimiento de venta 'expres' como vía urgentísima a disposición del deudor para preparar la operación de venta de aquella unidad productiva o parte de ella que considere viable.

Los concursos de acreedores son una de las herramientas que permite la continuidad de muchas empresas, pero necesitan de una buena preparación

El concurso de acreedores, puede ser una herramienta útil para los deudores afectados por la crisis del COVID-19. Una vez en concurso, la empresa que mantiene su actividad debe pagar las deudas anteriores a la fecha de declaración de concurso sin que sus acreedores puedan ejecutar sus créditos ni embargar su patrimonio ya que, desde la declaración de concurso, no podrán iniciarse ejecuciones singulares (judiciales o extrajudiciales) ni tampoco apremios administrativos, incluidos los tributarios, contra los bienes y derechos de la empresa concursada. Además, el juez del concurso podrá acordar el levantamiento y cancelación de los embargos ya trabados cuando éstos dificulten la continuidad de la actividad empresarial, pudiendo por tanto el empresario concursado centrarse en hacer frente a los pagos corrientes de la actividad de su empresa, mejorando así su tesorería.

Las herramientas al alcance de la empresa concursada son aún más amplias, pasando por la reducción de la plantilla, la potencial resolución de contratos gravosos o el mantenimiento de aquellos que sean esenciales. Será el juez del concurso el competente para declarar un bien necesario para la actividad, tales como buques, contenedores, vehículos auxiliares, aparejos, etc. en el caso de los referidos del sector marítimo. Todo ello con el fin de alcanzar un acuerdo con los acreedores en el que, a través de distintas combinaciones, quitas y esperas, se pueda superar la situación de insolvencia.

El próximo reto es la transposición de la [Directiva \(UE\) 2019/1023](#), que se convierte en una excelente oportunidad para:

- (i) Obtener un tratamiento paritario del crédito público con el fin de lograr un mayor compromiso y colaboración de la Administración Pública (AEAT y TGSS) con el tratamiento de sus créditos, haciéndolos iguales a los de otros acreedores no privilegiados;
- (ii) Una mejor regulación del Beneficio de Exclusión del Pasivo Insatisfecho;
- (iii) La instauración de alarmas tempranas de detección de situaciones de insolvencia y,
- (iv) Ahondar y mejorar en la regulación de la refinanciación.

Esperemos que así sea, y la trasposición de la mencionada Directiva ocurra cuanto antes, pero recordemos que, a pesar de que los concursos de acreedores son una de las herramientas que permite la continuidad de muchas empresas, bien es cierto que se necesita de una buena preparación, podríamos decir que: «Una buena entrada, es una buena salida».

Opinión sobre las buenas prácticas que se deberían poner en marcha por parte de las empresas del sector

A pesar de que los concursos de acreedores son una de las herramientas que permiten la continuidad de muchas empresas, se necesita una buena preparación tanto en la administración como en el seguimiento de las fases de dicho concurso.

Los procesos concursales requieren de una alta cualificación profesional si se quieren conseguir los resultados esperados. Más aún en el momento actual en el que vivimos, marcado por un alto número de fracasos empresariales o tomas de decisiones que no llegan a tiempo para salvar a las entidades.

El administrador concursal debe tener un conocimiento profundo de ámbitos como el legal, el laboral, el mercantil, la economía de empresa y la gestión, para asegurar que su actuación profesional cumple con la finalidad de la Ley, que sigue siendo la satisfacción del pago a los acreedores, bien en sede de convenio o en sede de liquidación.

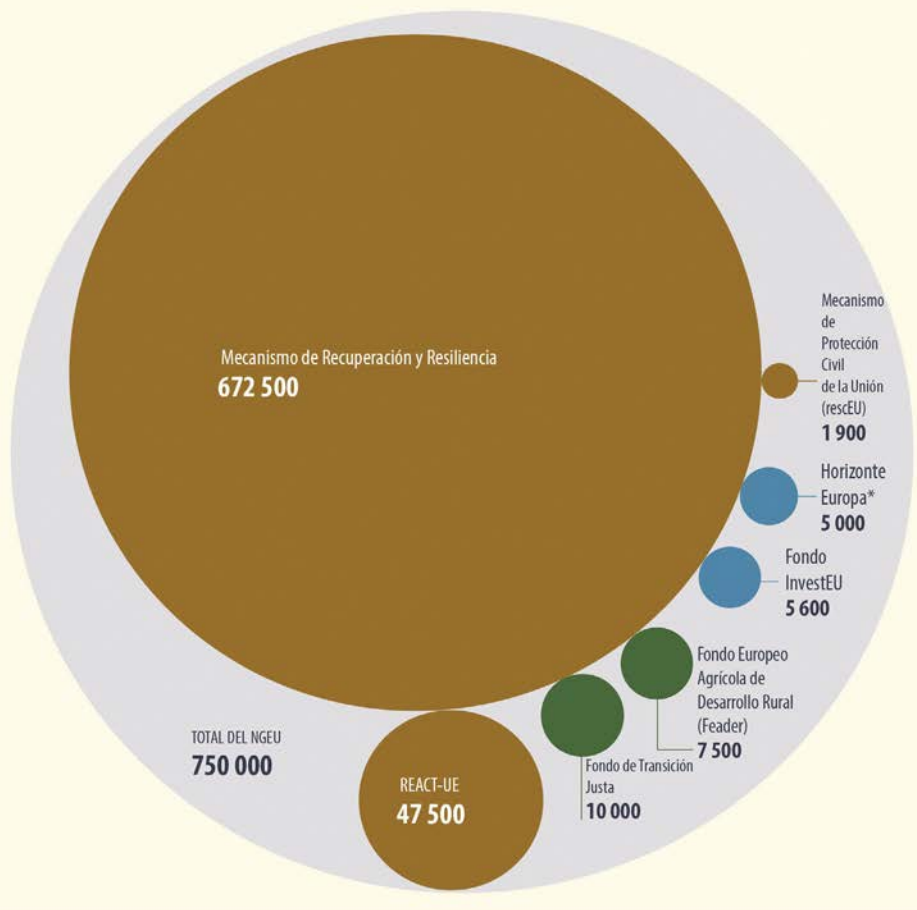
En la actualidad hay tres aspectos que inciden en el adecuado desarrollo de los concursos.

El primero, según nuestro criterio, es la calificación (Sección 6ª del TRLC).

El segundo aspecto es la importancia del conocimiento del desarrollo del ne-

Next Generation EU (NGEU): estimular la recuperación y la resiliencia

En millones de euros (precios de 2018)



Consejo de la Unión Europea
Secretaría General

© Unión Europea, 2020
Reproducción autorizada siempre que se indique la fuente

El administrador concursal debe tener un conocimiento profundo de múltiples ámbitos, para asegurar que su actuación profesional cumple con la finalidad de la Ley

gocio, sus ciclos de producción, sus indicadores básicos y los usos y costumbres del sector en el que opera, sabiendo que la contabilidad es el lenguaje común para entender correctamente las posibilidades de viabilidad del caso.

El tercer aspecto es la preparación del concurso por parte del deudor y sus asesores. Esta fase de preparación de la crisis empresarial en sede judicial es fundamental para la posible viabilidad de la empresa. El exceso de tiempo de moratoria, como consecuencia del Covid-19, posiblemente empeorará las posibilidades de recuperación de empresas.

ANAVE, como editora del Boletín Informativo, no comparte necesariamente las opiniones y conclusiones vertidas en los artículos de esta sección, que corresponden exclusivamente a sus firmantes. Se autoriza la reproducción total o parcial de estos artículos, siempre que se cite a ANAVE como fuente y el nombre del autor.

DNV