

NOTA INFORMATIVA

P.A.C.: TERAPIA DE CHOQUE CONCURSAL CONTRA EL COVID ECONÓMICO

Es un hecho que el Covid-19 está provocando un gravísimo daño económico a las empresas españolas. Por ello mismo, es muy posible que empresas perfectamente viables y hasta ahora saneadas, puedan encontrarse de forma sobreenvenida con graves crisis de liquidez. Los clientes caen de forma alarmante, los proveedores desaparecen de la noche a la mañana, se incumplen pedidos y se pierde fondo de comercio a favor de competidores con cadenas de suministro alternativas... Estamos hablando de una nueva (y esperemos, corta) crisis económica. Pero, sobre todo, de una crisis económica muy diferente de la crisis del ladrillo. Por ello mismo, es muy importante entender que lo que valió para aquella crisis, puede no valer para la crisis del Covid-19.

Frente a una grave crisis de liquidez, los instrumentos hasta ahora más conocidos y usados son el precurso (art. 5-bis de la Ley Concursal) y los acuerdos de refinanciación (DA 4ª y art. 71 bis LC), que, sin duda, deben seguir siendo empleados y que pueden salvar algunas situaciones. Pero este tipo de instrumentos tienen un problema grave. Dado que los acuerdos de refinanciación lo son sólo para refinanciar deuda financiera, se adaptan mal a conseguir refinanciar deuda no financiera. Esto es, si soy una empresa saneada que no estoy muy apalancada con bancos, y tengo una situación puntual pero grave de iliquidez, como es el caso del Covid-19, aunque presente un 5-bis LC e inicie una negociación para tratar de conseguir quitas y o esperas de mis acreedores, no tengo manera alguna de vincular por mayoría a los acreedores no financieros que no estén dispuestos a negociar conmigo. Esto provoca un efecto perverso que perjudica a los acreedores que colaboran con el empresario en crisis y beneficia a los que no han colaborado con él.

Supongamos que debo 50 millones de deuda comercial (con proveedores) y 10 millones con bancos. Si cumplo con las normas de los acuerdos de refinanciación puedo utilizar el plazo del precurso para sellar un acuerdo con los bancos. Pero si, por ejemplo, propongo a mis acreedores comerciales una quita del 10% y una espera de 3 años; el acreedor que acepte el acuerdo tendrá una reducción en su deuda y una posposición de la misma, mientras que los acreedores comerciales que se nieguen, podrán cobrar financiados por los acreedores que sí han aceptado el acuerdo, ya que no tendrán ni quita ni espera alguna. Esto determina que si, por ejemplo, el 30% de los acreedores comerciales no aceptan el acuerdo, el sacrificio a los acreedores que sí acepten tiene que ser un 30% más oneroso para que den los números del objetivo de quita y/o espera necesarios para salvar la situación de crisis.

En casos graves, una manera de evitar este círculo vicioso, es lo que se denomina P.A.C. (propuesta anticipada de convenio), regulada en los arts. 104 y ss LC. Básicamente consiste en

que, si se consiguen una serie de adhesiones previas (que se pueden haber negociado durante un 5-bis LC); se puede, junto con la solicitud de concurso de acreedores, presentar una propuesta de convenio que se tramite de forma inmediata y que pueda permitir una tramitación rápida y un levantamiento con celeridad del concurso de acreedores. Es evidente que presentar concurso de acreedores siempre tiene un coste comercial para la empresa, y es evidente también que hablar de celeridad, tratándose de juzgados, es siempre un concepto relativo. Pero también es evidente que, cuando los números no salen, pedir sacrificios extraordinarios a los acreedores comerciales, que pueden ser difíciles de aceptar por dichos acreedores, parece mucho más difícil que proponer un convenio de acreedores que, si se consiguen suficientes adhesiones (incluso mayoría de adhesiones previa a la presentación del mismo) pueda vincular por mayoría al resto de los acreedores. El P.A.C. es un viejo conocido del Derecho concursal, con precedentes que llegan incluso a las antiguas “quiebras de ferrocarriles”, y que, por las especiales características de la crisis del ladrillo (con gran apalancamiento bancario y desplome de valor e iliquidez máxima de las carteras de inmuebles/suelos), ha sido poco utilizado en la práctica. Sin embargo, la crisis del Covid-19, por sus especialísimas circunstancias, es un escenario donde el P.A.C. puede demostrar toda su fuerza y utilidad para salvar empresas en crisis. El objetivo siempre deseado y casi nunca conseguido por el Derecho concursal.

En definitiva, en ciertos casos más vale un concurso express vía P.A.C., que alargarse en duras negociaciones donde se ponga a los acreedores ante la tesitura de hacer grandes sacrificios, sabiendo que quien se niegue a hacerlos, acabará siendo de mejor condición que los que finalmente decidan aceptar las propuestas de la empresa en crisis.

Carlos Salinas
Socio de MA Abogados
c.salina@maabogados.com
T. 96 3810507