

¿Seguimos o bajamos la persiana?¹

Luis Garicano

Necesitamos urgentemente un proceso de insolvencia rápido, ágil y menos costoso que permita gestionar el tsunami que se avecina. Este artículo propone tres reformas para evitar la ruina de decenas de miles de pymes y autónomos y el estallido de una crisis bancaria.

La previsible oleada de insolvencias

Quizás Juan y María deberían haber tirado ya la toalla. Son propietarios de tres pequeñas tiendas de ropa en Galicia y tienen 7 empleados. A finales de febrero de 2020, con la ilusión de una nueva temporada, cerraron la compra de la colección primavera-verano 2020. Sin embargo, en marzo, la llegada del Covid-19 y del confinamiento, hicieron que dicha colección se quedara sin vender, tras haberla pagado. Llegado el verano, quisieron creer en la vuelta a la normalidad y decidieron comprar la nueva colección de otoño-invierno 2020. Nuevo desastre. En total, las ventas han bajado un 80% en 2020 respecto a 2019. El género se acumula. Las deudas también: deudas para pagar el alquiler, los proveedores, y los gastos de seguridad social. Principios de 2021, ante esta nueva ola de coronavirus y las nuevas restricciones, se plantean la que puede que sea una de las preguntas más difíciles de su vida: ¿Seguimos o bajamos la persiana? ¿Seguimos endeudándonos ante la incertidumbre actual, o tiramos la toalla, y con ella nuestro proyecto de vida, y los puestos de trabajo de nuestros empleados?

Como María y Juan, cientos de miles de autónomos y pequeños empresarios, dueños de bares, restaurantes, gimnasios, agencias de viajes y negocios de todo tipo hacen frente al mismo drama: ¿seguimos endeudándonos o bajamos la persiana? Y lo hacen en un contexto de incertidumbre total. Muchos saben que sus negocios podrían ser viables sin restricciones; su actividad volvería a generar beneficios suficientes para cubrir los sueldos de los empleados, los gastos del local y sus propios ingresos. Lo que no tienen tan claro es cuando volverá la normalidad, y si esos beneficios permitirán cubrir la deuda acumulada durante tantos meses.

¹ El contenido de este documento fue publicado por El Confidencial en dos artículos el fin de semana del 30 y 31 de enero de 2021.

- Primera parte: https://blogs.elconfidencial.com/economia/tribuna/2021-01-30/hosteleria-restricciones-luis-garicano-tribuna-economia_2928887/
- Segunda parte: https://blogs.elconfidencial.com/economia/tribuna/2021-01-31/soluciones-endeudamiento-pymes-autonomos-covid_2928939/

Para nuestras pequeñas empresas, lo que comenzó como un problema de liquidez se ha convertido en uno de sobreendeudamiento. Muchas se fiaron de los anuncios de que la pandemia sería un choque de corta duración y contrajeron un gran número de deudas para absorberlo (créditos ICO, créditos para hacer frente a gastos fijos). Las deudas, que en principio debían cubrir uno o dos meses de actividad, equivalen ahora en muchos casos a un año de actividad y colocan a estas empresas en situación de insolvencia.

El sistema concursal español es ineficaz y no está preparado

Nos acercamos al borde del precipicio de las insolvencias empresariales. Como acaba de avisar Mario Draghi, “el problema es peor de lo que parece”. Además, por si no fuese suficientemente grave la situación, España no está preparada para gestionar el previsible repunte de solicitudes de insolvencia de 2021. Nuestro sistema es ineficaz, y se caracteriza por su escasa utilización. Según el Banco de España, en 2019 hubo 13 concursos por cada 10,000 empresas; la ratio es de 108 en Francia y 76 en Inglaterra, ¡entre 6 y 8 veces más! El uso de mecanismos pre concursales para autónomos y pequeñas empresas, clave para que puedan abordar sus problemas de solvencia antes de que sea demasiado tarde, es todavía más escaso: sólo ha habido 93 Acuerdos Extrajudiciales de Pagos entre el 1 de marzo de 2015 y el 31 de marzo de 2020. Piénsenlo: si sólo hemos sido capaces de 93 acuerdos en 5 años (una media de 18 al año), ¿cuántos acuerdos de reestructuración conseguiremos en 2021?

El escaso uso de estos mecanismos de insolvencia por parte de autónomos y pequeñas empresas tiene cuatro causas principales. **Primero, son extremadamente largos**, con una duración media de 40 meses, casi 4 años, cuando en países como Francia y Reino Unido duran un año. **Segundo, son poco atractivos, ya que la deuda pública** (impuestos, contribuciones a la Seguridad Social) **no es exonerable**, a pesar de representar una parte importante de las cuentas de las pymes. **Tercero, es un proceso caro**, con muchos costes fijos (costes judiciales, sueldo de los administradores concursales, abogados) a cargo del deudor, independientes del tamaño de su empresa. Por último, **los incentivos económicos de los posibles mediadores para recomendar los mecanismos pre concursales son generalmente escasos**, en particular en los mecanismos pre concursales. En consecuencia, se suele recurrir a los concursos de acreedores como última opción, lo que implica que la gran mayoría de dichos concursos (alrededor del 93%) terminen en liquidación, porque las empresas llegan en condiciones financieras de extrema vulnerabilidad.

La necesidad y urgencia de actuar pronto

Necesitamos urgentemente un proceso de insolvencia rápido, ágil y menos costoso que permita gestionar el tsunami que se avecina. Por el momento, a pesar de los malos datos, la tasa de insolvencia corporativa ha sido baja: ha habido 2.650 sociedades mercantiles disueltas menos que en años anteriores (equivalente a un 15% menos). Las medidas de apoyo a la economía (créditos ICO y moratoria concursal) han resultado en un coma inducido. Agilizar los procesos sería como invertir en el anestesista responsable de hacer despertar el tejido empresarial del coma inducido por la pandemia. Debido al peso de las pequeñas empresas -- dos tercios de la actividad empresarial y más del 66% de los empleos privados-- no podemos permitirnos que desaparezcan bajo el peso de su deuda financiera.

Si no se actúa pronto, podríamos hacer frente a un gran caos: tribunales mercantiles saturados, préstamos zombies, y un gran número de pequeñas empresas que, a pesar de ser viables, podrían ir a la quiebra. Sería trágico para todos. Para María y Juan, y para los pequeños empresarios como ellos, que verían desvanecerse un proyecto de vida y entrarían en un complicado proceso de liquidación en el que suelen coincidir el concurso empresarial con el personal: es habitual que los proyectos de autónomos y pymes cuenten con garantías personales o hipotecarias. Y trágico para sus trabajadores, que se irían al paro; para el tejido productivo, que perdería clientes y proveedores, rompiendo cadenas de suministros; para las cuentas del estado, con menos ingresos de Hacienda y seguridad social, mientras que las prestaciones sociales aumentan, lo mismo que el agujero del déficit; para el sector bancario, ya que el problema de insolvencia de las pequeñas empresas no se acaba con su liquidación, sino que, debido al aumento de los préstamos en mora que dejarían atrás, podría conducir a una crisis bancaria en toda regla.

Por todo ello, España debe afrontar ya la crisis de solvencia de autónomos y pequeñas empresas. **De lo contrario, tendrá que enfrentar mayores costes en el futuro, en un entorno económico deteriorado y con una herramienta impopular e indeseable: los rescates bancarios.** Mejor, por consiguiente, aliviar la situación de las empresas antes que llegar tarde y tener que aliviar la de los bancos.

Tres reformas para evitar la ruina de decenas de miles de pymes y autónomos

La reforma debe centrarse en fomentar los mecanismos pre concursales de autónomos y pequeñas empresas para tener un objetivo preventivo. El propósito es que busquen asistencia y reestructuración tan pronto como encuentren dificultades, sin esperar a verse en suspensión de pagos y/o

declaración concursal. Puede basarse en los existentes Acuerdos Extrajudiciales de Pago (AEP), pero introduciendo cambios clave para evitar las disfunciones que, en la actualidad, los hacen ineficaces.

En primer lugar, se debe involucrar a los acreedores públicos en los acuerdos de reestructuración de la deuda. La idea es sencilla. Las pequeñas empresas tienen dos tipos de acreedores principales: los bancos (a los que deben préstamos) y la administración (a la que deben impuestos, préstamos ICO, tasas y pagos a la seguridad social). No obstante, hasta el momento, las deudas de derecho público no se pueden renegociar en los mecanismos concursales ni pre concursales. En consecuencia, estos mecanismos pierden gran atractivo ante los pequeños empresarios, para quienes el crédito público representa una parte importante de sus deudas.

La idea propuesta por expertos como Olivier Blanchard, que fue economista jefe del FMI, consiste en que los acreedores públicos (entre ellos, Hacienda y la Seguridad Social) se involucren e incentiven las reestructuraciones de deuda, aceptando quitas iguales e incluso mayores que los acreedores privados. Para empezar, estas deberían incluir una quita de los préstamos ICO. Pero sería deseable que incluyeran también los pasivos de la Seguridad Social.

Poner al Estado a negociar quitas parece un problema grave: ¿quién negociaría por su parte? ¿Cómo evitar la corrupción? La solución es hacerlo automático: el banco, que tiene un interés obvio en cobrar sus deudas, negocia la quita que puede hacer al negocio viable, sabiendo que, si la acepta, el Estado debe admitir automáticamente una quita similar. A cambio, los bancos también deben aceptar una quita suficiente para que la empresa sobreviva. Esto se haría bajo reglas estrictas y transparentes, de forma que se pueda evitar que los gobiernos salven o no a determinadas empresas por razones no económicas, y que no se produzca tampoco cualquier incentivo perverso para los bancos.

En segundo lugar, hay que disminuir el coste del procedimiento a cargo de autónomos y pequeños empresarios. Por ejemplo, haciendo que el deudor solo pague una parte proporcional al importe de su deuda y activos respecto a los costes fijos del proceso (costes judiciales, sueldo de los administradores concursales y de los abogados).

En tercer lugar, se debe fomentar el papel de los mediadores en los acuerdos pre concursales de autónomos y pequeñas empresas con el objetivo de aumentar la utilización de estos mecanismos, al tiempo que se evita que se saturen los juzgados. Existen varias vías que pueden permitir conseguirlo: incrementar las retribuciones de los mediadores concursales a quienes se encomienda la gestión y la negociación de dicho procedimiento; aumentar el alcance de

aplicación de la justicia gratuita, el llamado *turno de oficio*, al ámbito concursal, con lo que crecería la oferta de profesionales en este ámbito, y, de forma alternativa, podría recurrirse al sistema anglosajón *pro bono público*, a partir del cual un experto judicial (en este caso, un mediador o administrador concursal) realiza su trabajo de forma voluntaria y sin retribución monetaria.

Para que la reforma tenga éxito es indispensable que el mecanismo sea más atractivo, ágil y menos costoso. **La reestructuración debe convertirse en una especie de *procedimiento de vía rápida* para autónomos y pequeñas empresas.** Esto debería ser posible, ya que dichas empresas cuentan con una estructura de capital relativamente sencilla y suelen tener un menor número de acreedores.

Las reformas podrían legislarse en el contexto de la transposición de la Directiva europea sobre marcos de reestructuración preventiva y exoneración de deudas, antes del próximo 17 de julio. La directiva incluye un gran número de novedades en el espíritu de las propuestas en este artículo: introduce cambios notables en los procedimientos de reestructuración con el objetivo de aumentar su eficiencia, mejorarlos y dar mayor importancia a los mecanismos pre concursales. Teniendo en cuenta la necesidad de asumir la normativa comunitaria en el plazo indicado y la evidente urgencia económica que tenemos, esta puede ser una oportunidad para adaptar los procesos de insolvencia y minimizar el impacto de la crisis en el tejido empresarial.

España tiene mucho que ganar y poco que perder con la aplicación de las reformas propuestas. Es importante volver al escenario fundamental que nos amenaza y que hay que evitar a toda costa: si no ayudamos urgentemente a las pequeñas empresas, el agujero que dejarían sus deudas se transferirá al sector bancario; teniendo en cuenta que las pymes representan dos tercios del tejido empresarial, esa situación nos conduciría sin remedio a una enorme crisis bancaria. Y de verdad les digo: **no podemos permitirnos volver a llegar tarde y mal. Sería trágico para todos.**

Luis Garicano, jefe de la delegación de Ciudadanos en el Parlamento europeo, es vicepresidente y portavoz económico de Renew Europe