

# SOBRE INSOLVENCIAS: ¿QUÉ NO ENTRE MÁS AGUA!



**Francisco Vázquez Rivas**

Secretario de la Organización de Inspectores de Hacienda

**H**an remado alguna vez? Sabrán que si el mar se encrespa es vital evitar que entre agua en el barco, añada peso y complique la navegación. Algo así ocurre con las empresas en etapas de crisis, con dificultades de tesorería por el menor consumo, los impagos y las restricciones crediticias: el lastre de la deuda se vuelve excesivo. Cuando los problemas de liquidez persisten, debe acometerse la renegociación global y planificada de las deudas, vía proceso concursal. Retrasar la decisión dilata el problema y la deuda, haciendo ineficaz el concurso. La nave se anega y se hunde. Las estadísticas cantan: tras 10 años de Ley Concursal, más del 90 por ciento de procesos acaban en liquidación.

El retraso es consecuencia del tamaño de los deudores –en general, pymes–, con reducido poder de negociación frente a sus principales acreedores y menor profesionalización en la gestión. Se genera así un rechazo al concurso, por temor a limitaciones crediticias o restricciones en la contratación pú-

blica o privada; se negocia individualmente con los acreedores necesarios, y se fuerza al límite la situación financiera, fracasando el posterior y tardío concurso.

Las bondades de un concurso a tiempo son indudables: se evita acumular mayor deuda, comprometer patrimonio, deteriorar las relaciones comerciales y financieras, y aumentan las posibilidades de alcanzar un convenio con los acreedores, por el menor sacrificio de éstos.

Algo sencillo de entender, pero que no ha sido afrontado por el legislador. Tras numerosas reformas –con dispar fortuna–, en las que se ha atendido más a los intereses de las entidades de crédito y de algún que otro gran deudor, no se ha resuelto el principal problema. El reciente RDL 11/2014, de medidas urgentes en materia concursal vuelve a plasmar este alejamiento de la realidad. De nuevo se complica la norma sin atender a las necesidades de pymes y autónomos, desprotegiendo al acreedor no financiero. Parece olvidarse que la normativa concursal tiene como objetivo fundamental el pago ordenado a los acreedores, siendo la viabilidad del deudor la herramienta pre-

ferida para alcanzarlo (*jurisprudencia dixit*). El objetivo queda lejos, los acreedores no cobran y surgen nuevas insolvencias.

Dada la utopía de esperar un cambio de mentalidad a estas alturas, el cambio ha de forzarse desde arriba, con medidas que combinen aspectos restrictivos y positivos, fomentando solicitudes tempranas de concurso, único modo de que la normativa cumpla su finalidad.

Respecto a las primeras, me remito al documento que la Organización de Inspectores de Hacienda presentó en junio pasado, destacando: el retraso del concurso de entidades con agravamiento de insolvencia como causa tasada de culpabilidad, con responsabilidad de sus gestores; la responsabilidad tributaria solidaria hacia administradores de empresas que incumplan reiteradamente sus obligaciones sin solicitud de concurso; y la inadmisión de aplazamientos dilatorios en situaciones de déficit estructural.

Medidas que deben complementarse con el decidido apoyo al deudor que solicite el concurso en el plazo legal, levantando el estigma que pesa sobre estos procesos. Medidas dirigidas a la agilización y reducción de

costes procesales, las facilidades financieras y administrativas (certificaciones, acceso a contratación y ayudas públicas), y la eliminación de privilegios en los créditos de los acreedores, medida factible porque anticipar el concurso reduce la deuda pendiente y facilita exigir menores quitas.

Otra cuestión en debate es la actitud de la AEAT ante los convenios. Los deudores en concurso suponen ya un 15 por ciento de las cantidades pendientes de cobro, siendo poco más del 1 por ciento del censo. Esta situación deriva del uso reiterado de la figura del aplazamiento como primera vía de escape ante dificultades de tesorería. Se trata de un notable *vía de agua* en las finanzas públicas cuya recuperación ha cobrado relevancia.

El hecho de que el apoyo de la AEAT a los convenios sea excepcional se debe a la deteriorada situación financiera de las empresas y también a la falta de negociaciones o de transparencia en las mismas. Influye la problemática expuesta, con impagos sistemáticos y retraso en reconocer la situación de insolvencia estructural. Pero, como ha dicho la directora del Departamento de Recaudación, si hay una “propuesta en firme” y se considera que “la viabilidad garantiza mejor el pago de la deuda tributaria”, se pueden “estudiar” las propuestas. Nada nuevo bajo el sol, pues ya lo hacemos desde hace años.

**Pese a la reforma, la Ley Concursal sigue sin atender las necesidades de pymes y autónomos**