

Opinión

LA NUEVA EQUIPACIÓN DE LA LEY CONCURSAL



F. Jimeno / J. R. Sánchez

Socios de Eudita

El Consejo de Ministros ha anunciado la nueva reforma de la Ley Concursal, y no será objeto del presente analizar los efectos del calor canicular en nuestra salud mental, pero sí abordaremos las continuas pretemporadas de duro ejercicio físico a las que se somete nuestro entendimiento, fruto de las sucesivas adaptaciones y desarrollos legislativos sobre esta materia que, como si de la camiseta del Madrid o del Barça se tratara, cambia su diseño cada temporada, aunque manteniendo, en líneas generales, los colores, escudo y demás distintivos de la equipación. ¡Piiiiiiiiiii! Comienza la temporada: la Ley Concursal presenta su nueva equipación. Y es que, con tantos “modelos de camiseta”, es hora de repasar nuestra normativa sobre insolvencias.

España ha estado durante años y años regulada bajo la Ley de Suspensión de Pagos de 26 de julio de 1922, así como por el artículo 870 y siguientes del Código de Comercio de 1885. Era evidente que necesitábamos una reforma concursal en profundidad, no solo por la adaptación a los nuevos tiempos y circunstancias, sino también por la obligatoriedad imperativa del derecho comunitario. Bajo estas premisas nació la célebre Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal.

Tras un periodo de *vacatio legis*, la Ley empezó a aplicarse a partir de septiembre de 2004 y muy pronto tuvo que soportar los efectos de la crisis financiera de 2008, que justificaba modificar ciertos aspectos lega-

les. Pero a juzgar por el ritmo de los cambios, existe cierto exceso o tendencia a la variabilidad legal. Así, la citada Ley 22/2003 empezó a ser revisada a partir de noviembre de 2004 (casi empezó a mutar al nacer, cual miembro de los *X-Men*) y, hasta septiembre de 2020, fecha en la que se deroga, la misma disposición alcanza la aparatosa cifra de 31 versiones diferentes (efecto Covid incluido, si bien 30 revisiones son prepandemia). Sustituida por el Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el, hoy en vigor, texto refundido de la Ley Concursal, ya sufrió su primera modificación en marzo de 2021. En agosto le esperaba la puntilla final: el nuevo anteproyecto de Ley de reforma del texto refundido de la Ley Concursal.

Y es que dos de los escenarios económicos más duros del último lustro, como fue la larga crisis financiera de 2008 y la actual que padecemos del Covid-19, han traído consigo la necesidad de ajustar sobremedida los textos normativos para adaptarla, no solo al efecto empresarial causado por estos *shocks* de liquidez, sino también a los incansables cambios en el tráfico societario y mercantil con la aparición de nuevos productos financieros, nuevas reglas mercantiles, contables y demás transposiciones legales desde el ámbito internacional a nuestro ordenamiento. Además, la singularidad del impacto económico del Covid-19 ha supuesto la controvertida toma de decisiones por parte del Gobierno, como los

sucesivos aplazamientos del hito legal de la situación de insolvencia, actualmente pospuesto (por tercera vez) hasta el 31 de diciembre de 2021. Estos diferimientos han provocado diversidad de opiniones ya que, con el fin de evitar el colapso en los juzgados y ganar tiempo en esta última moratoria para suministrar adecuadamente las líneas de financiación facilitadas por el Gobierno (hasta 11.000 millones), se ha corrido el riesgo de mantener vivas a las denominadas “empresas zombis” provocando cierta incertidumbre en la consistencia y robustez de nuestro parque empresarial. Estos aplazamientos también han podido frenar el correcto uso de la herramienta concursal en casos necesarios para salvaguardar su actividad. Sin lugar a duda, han sido medidas difíciles adoptadas por nuestro Ejecutivo en la peor época que recuerda esta generación de nacidos.

Las reformas no han servido para mejorar el ratio de empresas que se salvan de la quiebra

Mención aparte merece el tratamiento del crédito público cuyo privilegio continúa intacto para sorpresa de los técnicos en la materia, que sugieren una vuelta de tuerca en el planteamiento, pues la futura viabilidad de muchas empresas se ha visto seriamente afectada por los procesos de negociación de estos créditos.

Así las cosas, sería prematuro obtener conclusiones sobre este anteproyecto, ya que “la afición” debe opinar sobre “la nueva equipación” antes de que se convierta en la oficial para la temporada. Ya están disponibles numerosos escritos abordando una primera lectura de la nueva reforma, destacando sus vir-

tudes y criticando sus defectos. Pero lo cierto es que, en materia de insolvencias, los hechos nos demuestran que, viniendo de un periodo inmovilista, hemos entrado de lleno en uno de sobreabundancia legal, con constantes adaptaciones normativas, que no han conseguido el fin deseado pese a los esfuerzos del legislador. La crisis financiera 2008-2015 contabilizó más de 42.500 empresas que solicitaron el instrumento concursal y solo el 7,5% sobrevivió. Una ratio que continúa baja y con los procedimientos concursales *in crescendo*. En el 2019 (época pre-Covid) los concursos repuntaban al alza un 3,1% respecto a los iniciados en el 2018, y los concursos de familias marcaron su máximo en la serie histórica (con inicio en el 2004). La actividad concursal mostraba pues una senda de crecimiento que se ha terminado de consolidar por los efectos devastadores del coronavirus. Durante 2020 los procedimientos concursales se contuvieron por las moratorias, pero ya se ha registrado en los siete primeros meses de 2021 un crecimiento del 57,2% interanual. Si inferimos la proyección hasta final de ejercicio, el aumento será abrupto.

Con todo, reformar lo reformado no ha mejorado el ratio de familias y empresas que ven la luz al final de este túnel concursal. De la misma manera que en su momento se criticaron las moratorias y otras decisiones en materia concursal, es el momento de remar todos en la misma dirección con el objetivo de conseguir un texto final más flexible, ágil y que verdaderamente incremente esas ratios. La eficacia de la herramienta, junto al acierto en la colocación de los esperados fondos *Next Generation*, quizás nos lleve a una época de “*Next ReGeneration*”. Sí se puede. Más responsabilidad = Más economía.

CÓMO BAJAR EL RECIBO DE LA LUZ SIN ESTAFAR



José María Triper

Periodista económico

Anda el Gobierno perdido y ciego buscando una luz que le ilumine para solucionar las desmedidas y abusivas subidas de la tarifa eléctrica. Unos, como los extravagantes ministros podemistas con medidas estrambóticas e intervencionistas, amén de inservibles y rayanas en la ilegalidad. Y otras, como la ministra Calviño, que parecía la más lista de la clase pero que se ha contagiado de la mediocridad circundante recurriendo a excusas de mal pagador como pretexto de echar la culpa al empedrado que, en esta ocasión, lleva el nombre de Rajoy, cuando hace ya más de tres años que fue expulsado de La Moncloa por quienes ahora gobiernan y que en ese tiempo ni se han preocupado ni ocupado del asunto.

Porque el problema del recibo de la luz no es de tiempo, sino de conocimiento y voluntad. Y si alguien desde el Ejecutivo quisiera de verdad acabar con estas tarifas abusivas sabría que, como explican los expertos, hay tres capítulos sobre “lo que se puede y sería

razonable actuar”. Uno, a medio plazo, el mercado y el mecanismo marginalista; y otros dos en los que se puede intervenir desde ya y con eficacia: los costes fijos y la fiscalidad.

En el tema de los costes fijos parece razonable que se puedan repercutir en la tarifa los costes derivados del transporte, la distribución y el suministro. Lo que no es lógico y normal es que el consumidor final esté pagando también en su recibo unos costes procedentes de decisiones políticas como el déficit tarifario, es decir, la diferencia entre los ingresos que las empresas eléctricas españolas perciben por los pagos de los consumidores y los costes que la normativa reconoce por suministrar electricidad.

Como se preguntaba un destacado especialista y exdirectivo del sector, “¿por qué tiene que pagar el consumidor este déficit si no estamos pagando el rescate bancario, por ejemplo?”

Otros costes derivados de decisiones políticas y que se podrían rebajar de inmediato o suprimir serían el que se repercute por el su-

ministro eléctrico en Canarias que se interpreta como una doble subvención, o la garantía de rentabilidad de las energías renovables. Son todas ellas medidas meramente políticas sin ninguna relación con los costes fijos del sistema y cuya eliminación permitiría una rebaja en el recibo que los expertos estiman en torno al 30% del total.

Bruselas no permite topor el mercado, pero abre la puerta a actuar sobre la fiscalidad

En este punto, los analistas consultados resaltan la anomalía que supone el hecho de que los consumidores minoristas, que son aquellos con contratos inferiores a 15 kilovatios (hogares y pequeños comercios) y consumen solo el 34% de la electricidad suministrada, están pagando en torno al 73% de los costes fijos.

Y si pasamos a la cuestión impositiva, todos los expertos coinciden en afirmar que el IVA no es ni el más importante ni el más urgente en tocar, como se ha demostrado. “Es el chocolate del loro”, apuntan. Sobre todo, porque tenemos un impuesto a la generación, que en teoría pagan las compañías pero que estas repercuten al consumidor en el

recibo. Y a este se añade el impuesto especial sobre la energía eléctrica, un tributo imprevisto si tenemos en cuenta que los impuestos especiales se aplican sobre productos o actividades que se consideran perjudiciales como el tabaco o el alcohol, algo que no ocurre con la electricidad que es un bien indispensable y necesario.

Y no es verdad, como quieren bien creer desde el Gobierno, que la Unión Europea impida actuar sobre estos puntos. Lo que Bruselas no permite es topar el mercado eléctrico, pero, en modo alguno, se opone a actuar sobre el resto de los componentes de los costes.

Así las cosas, mientras la tarifa eléctrica sigue marcando máximos históricos un día sí y otro también, aunque desde el Parlamento, y ante la pasividad del Gobierno, debería promover investigaciones, proposiciones y medidas para resolver un exceso tarifario que afecta directamente a las capas más desfavorecidas de la sociedad pero que, además, provoca un efecto inflacionista generalizado con el consiguiente impacto negativo sobre la competitividad de nuestras empresas y nuestras importaciones y que actúa como efecto disuasorio sobre las inversiones extranjeras. A quien corresponda.