



**Javier Marquina**

Abogado, economista y socio de PradaGayoso



## CRÉDITOS ICO EN PROCESOS DE REESTRUCTURACIÓN

Como consecuencia de la crisis originada por la covid19, el Gobierno desplegó una serie de medidas para apoyar a las empresas y autónomos, destacando entre ellas las líneas de avales otorgadas por el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital. Según las cifras publicadas, el importe global de los préstamos concedidos ascendió a €140.000M, de los cuales €107.000M están garantizados por el ICO, formalizándose en el entorno de 1.200.000 operaciones. En términos generales, existe un consenso entre los distintos operadores del mercado en que estos préstamos han servido para que numerosas empresas pudieran sobrevivir a las consecuencias negativas de la crisis. Ahora bien, una vez ha transcurrido el tiempo y estos préstamos están incluidos en los balances de las empresas, nos encontramos con la problemática de cómo podrán quedar afectados en procesos de reestructuración que éstas decidan acometer. Para ello, hay que tener muy presente que el pasado 6 de septiembre se publicó en el BOE la Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal. El objetivo pretendido con esta ley es el de promover los marcos de reestructuración preventiva a través de la implantación de sistemas de alerta temprana en las empresas. Dicho con otras palabras, se pretende fomentar que las empresas se anticipen a los problemas, pasando de un sistema reactivo a uno preventivo. Evidentemente, esto implica un cambio de cultura empresarial en nuestro país que no se producirá de un día para otro, siendo necesaria la colaboración de todos los actores intervinientes, ya sean entidades financieras, administraciones públicas, asesores o empresarios.

Pues bien, ya están surgiendo dudas sobre cómo van a quedar afectados los mencionados créditos ICO en procesos de reestructuración, todo ello tras el contenido de la disposición adicional octava de dicha ley. Esta disposición adicional octava regula el régimen legal aplicable a estos créditos ICO en los distintos procedimientos previstos en la Ley Concursal. Sin entrar a fondo sobre esta cuestión, ya que se trata de una materia muy densa y compleja, sí que conviene resaltar algunos aspectos fundamentales que tendrán una trascendencia definitiva a la hora de negociar procesos de reestructuración. En primer lugar, se establece que los créditos derivados de los avales públicos tendrán la consideración de crédito financiero, ostentando el rango de crédito ordinario. Este aspecto es fundamental ya que implica que no se trata de crédito tributario, el cual goza de una serie de privilegios en la normativa concursal, sino de crédito financiero que debería estar sometido a las mismas consideraciones que el resto de los créditos de igual rango. En segundo lugar, serán las entidades financieras, por nombre y cuenta del Estado, quienes ostenten la representación. Ahora bien, deberán recabar previamente su aprobación por parte del Departamento de Recaudación de la Agencia Estatal de Administración Tributaria; en caso contrario, se producirá el perjuicio del aval.

En los últimos años, el papel que ha venido desarrollando la AEAT en los procedimientos concursales ha sido absolutamente intrascendente, con relación a participar en acuerdos de refinanciación o propuestas de convenio. Y ello debe cambiar si queremos que se consiga el objetivo pretendido por la nueva Ley Concursal, que no es otro que el de fomentar las negociaciones entre las empresas y sus acreedores fuera del ámbito judicial, con la finalidad de mantener aquellas empresas que sean viables. Los créditos ICO son una parte importante del pasivo de las empresas, con lo que dejarlos al margen de los planes de reestructuración que se negocien sería un error mayúsculo. Para ello, la AEAT deberá articular un mecanismo de coordinación eficiente con las entidades financieras que permita analizar cada una de las propuestas que se planteen. Y debe hacerlo de manera urgente, porque corremos el riesgo que mientras esto sucede, algunas empresas se vean abocadas a la liquidación. &



**Javier Sánchez**

Asociado Senior del Departamento Bancario y Financiero  
Araoz & Rueda



## COMERCIALIZACIÓN DE NPLs: DIRECTRICES DE LA COMISIÓN EUROPEA

La Comisión Europea publicó el pasado 21 de octubre una comunicación relativa a las directrices sobre el proceso de ejecución óptima de las ventas de *non-performing loans* (NPLs) en los mercados secundarios. Las directrices, no siendo de obligado cumplimiento para los participantes en procesos de compraventa de NPLs, buscan proporcionar a las partes involucradas en dichos procesos una descripción clara y estructurada de cómo deberían afrontarse de cara a obtener un resultado satisfactorio y maximizar la eficiencia del mismo. Estas directrices pueden resultar útiles para aquellos actores con experiencia en transacciones de compraventa de NPLs y resultarán, sin duda, una herramienta clave para los *new players* que comiencen su andadura en la compraventa de esta clase de activos. En cualquier caso, no está de más echar un vistazo a lo apuntado por la Comisión Europea.

Por otro lado, teniendo en cuenta la recesión económica provocada por la pandemia de covid19, y una vez se terminen los efectos anestésicos derivados de las amplias medidas públicas, es previsible que la actividad de negociación de NPLs, que había quedado temporalmente adormecida, se reactive. Además, es igualmente previsible que las entidades bancarias queden expuestas a cierto incremento de los niveles de impago e insolvencia de sus créditos y deudores y, por tanto, aflore en sus balances cierta magnitud de NPLs respecto de los cuales tendrán que valorar qué tipo de estrategia llevar a cabo. La guía publicada por la Comisión Europea presenta de manera cronológica y más o menos en detalle una estructura completa de lo que supone un proceso de venta de carteras de NPLs, desde la selección y configuración de la cartera, la preparación del proceso, la fase de comercialización y presentación de ofertas, el cierre y el post-cierre. Así, por ejemplo, se advierte que para la fase inicial de diseño de la transacción será clave de cara a garantizar la ejecución de la misma, la involucración desde el inicio de la alta dirección, llevar a cabo una serie de comprobaciones previas relativas a los sistemas informáticos, la correcta selección de los créditos que formarán parte de la cartera de manera que se cumplan los objetivos estratégicos internos y que la cartera resulte en sí atractiva para los potenciales compradores o inversores.

El fracaso de una transacción podrá resultar dañina tanto para los vendedores, que no conseguirán deshacerse de los créditos, como para los compradores, que habrán invertido recursos en la posible transacción. En ambos casos, podrían ser identificados en el mercado como contrapartes poco fiables y acabar siendo excluidos del mismo. Otra cuestión relevante es la configuración de las fases del proceso (proceso con dos fases de ofertas no vinculantes y vinculantes vs. proceso de una fase de ofertas vinculantes). A estos efectos, la planificación, confección del calendario y de las diferentes etapas, la preparación de los documentos iniciales de la operación (*teasers, infomemos, NDAs, process letters...*), preparación del *data tape* y, en su caso, del *data room*, etc. cobrarán importancia a la hora de continuar con la operación y comenzar la comercialización de la cartera. Con carácter previo, deberá haberse analizado adecuadamente el mercado y haberse definido una estrategia para atraer a los potenciales compradores. Las fases intermedias y finales de la operación se completarán seguramente de manera más satisfactoria para las partes cuanto más se ajuste el proceso a lo que la Comisión Europea entiende que debería ser un proceso normalizado.

Para terminar, aunque los procesos de venta de NPLs están, por lo general, bastante estandarizados y los vendedores y compradores habituales del mercado se encuentran familiarizados con las estructuras típicas del proceso, en la medida que las directrices de la Comisión Europea consigan su objetivo (aunque no resulten de obligado cumplimiento), podrá anticiparse una mayor garantía de eficacia y eficiencia en los procesos de compraventa de NPLs. De este modo, se asegurarán resultados más satisfactorios para las partes involucradas, ya que éstas sabrán qué esperar y cómo actuar de antemano en cada uno de los pasos de la transacción, pudiendo asignar los recursos correctos, llevando a cabo las actuaciones necesarias y anticipándose a las siguientes fases de la operación. &