

CLIENTE MUERTO NO PAGA**Ariel G. DASSO**

Resumen: Desde el punto de vista económico, el confinamiento es, sin dudas, la clave que impide a la economía funcionar normalmente. Lo que no pudo la amenaza nuclear, aquello en lo que fracasaron sistemas totalitarios del control social ultraplanificado, la opresión política, racial y religiosa, lo ha conseguido la interrupción del comercio. Comercio y cooperación, como se verá, han sido vitales en la recuperación de la paz.

En días como estos, deudores y acreedores son la misma cosa, y la interrupción del flujo económico implica que nadie puede pagar porque nadie puede trabajar y porque a su vez nadie puede cobrar. Mantener la economía pequeña de los pequeños emprendimientos, de la vida familiar, del pequeño comercio, es darle la primera base de sustentación a todo el sistema. Como solían enseñar Schuman y Monet, padres de la idea a la Gran Europa, el mejor preventivo de la guerra es evitar la escasez. Donde ha escasez hay que buscar poner abundancia, no a través del conflicto, sino de la cooperación, aún cuando haya que sacrificar algo en pos del todo.

Palabras claves: Confinamiento - Economía - Acreedores - Deudores.

Abstract: From an economic point of view, confinement is undoubtedly the key that prevents the economy from functioning normally. What the nuclear threat failed, what totalitarian systems of ultraplanned social control failed, political, racial and religious oppression, has been achieved by the interruption of trade. Trade and cooperation, as will be seen, have been vital in the recovery of peace.

On days like these, debtors and creditors are the same thing, and the interruption of the economic flow implies that nobody can pay because nobody can work and because in turn nobody can collect. Keeping the economy small for small businesses, family life, small businesses, is to give the first base of support to the entire system. As Schuman and Monet, fathers of the idea, used to teach Greater Europe, the best preventative of war is to avoid scarcity. Where there is scarcity, one must seek to put abundance, not through conflict, but through cooperation, even when something has to be sacrificed in pursuit of the whole.

Key words: Confinement - Economy - Creditors - Debtors.

Continuamos transitando esta situación excepcional desde el punto de vista social con obvias repercusiones económicas, políticas, sociales y además personales y psicológicas. Existen numerosos estudios, opiniones y propuestas, algunas intentando explicar el origen, otras buscar los culpables, otras cómo administrar el presente y finalmente algunas que se preguntan cómo afrontar “el día después”.

Desde el punto de vista económico, el confinamiento es, sin dudas, la clave que impide a la economía funcionar normalmente. Lo que no pudo la amenaza nuclear, aquello en lo que fracasaron sistemas totalitarios del control social ultraplanificado, la opresión política, racial y religiosa, lo ha conseguido la interrupción del comercio. Comercio y cooperación, como se verá, han sido vitales en la recuperación de la paz.

En días como estos, deudores y acreedores son la misma cosa, y la interrupción del flujo económico implica que nadie puede pagar porque nadie puede trabajar y porque a su vez nadie puede cobrar.

En este sentido pareciera que el sostenimiento del consumo es una pieza esencial y para eso es imprescindible que el elemento fundamental de toda ecuación económica, esto es la población, no se vea privada de continuar ejercitando su derecho fundamental que es vivir (estar confinado no lo es) y consumir.

Mantener la economía pequeña de los pequeños emprendimientos, de la vida familiar, del pequeño comercio, es darle la primera base de sustentación a todo el sistema. Como solían enseñar Schuman y Monet, padres de la idea a la Gran Europa, el mejor preventivo de la guerra es evitar la escasez. Donde ha escasez hay que buscar poner abundancia, no a través del conflicto, sino de la cooperación, aún cuando haya que sacrificar algo en pos del todo.

Es preciso darle a esa base de la economía algunos elementos básicos de recuperación. En tal sentido, la liquidez es fundamental, pero, además, el alivio cierto de que sus activos y sus patrimonios se verán preservados. Y para ello los sistemas de prevención y administración de las crisis de tipo concursal son una ayuda fenomenal. Frente a la insolvencia, a la cesación de pagos, la solución natural, la más eficiente que se conoce, la más proporcional y controlada es el concurso. Resulta irrazonable la reticencia que tienen algunos sectores a admitir este tipo de soluciones.

Es necesario desmitificar a este sistema de una vez por todas. El concurso no causa la mora en los pagos. La mora ya existe. El concurso busca superarlas. El concurso no hace desaparecer empresas, sino que tiende a sostenerla en el tiempo, conforme su viabilidad. El concurso no es un sistema descontrolado: hay un juez (Esta presente el Estado, bajo su manifestación adecuada, el Poder Judicial – que no es el gobierno, sino el Estado-), y toda la administración activa y pasiva del deudor está sujeta a un triple control: el Juzgado, la sindicatura, el comité de acreedores (el hecho que éstos sean reticentes a participar, alegando las causas que fueren, no quita que allí está la herramienta que tienen). El deudor continúa en la gestión ordinaria de sus negocios, pero todo lo demás está sujeto a control. E incluso la administración ordinaria, hoy, merece un análisis mensual por parte del Juzgado a partir de los informes periódicos de ingresos y egresos que practica la sindicatura.

La justicia o algunos de sus voceros, temen el desborde de sus estructuras por la supuesta avalancha de pedidos de concursos. Esto es también un mito. Nuestro sistema ha demostrado con creces su capacidad de respuesta y adaptación, como en la crisis del 2002, generando sistemas de composición a partir de acuerdos “gerenciados” o gestionados por los jueces.

Pero si eso en este caso aún pudiese ser cierto y la escala de los requerimientos fuere tal, siempre es posible habilitar concursos o sistemas concurrentes de recomposición de deudas, fuera de la jurisdicción y organizar puntos de encuentro para la reorganización de deudas incluso fuera del ámbito jurisdiccional, por vía de la mediación o por vía de la activación especial de los acuerdos preventivos extrajudiciales, con sólo leves modificaciones, haciéndolos accesibles a las Pymes, la microempresas, a las personas humanas, consumidores o no y a las familias sobreendeudadas. En estos casos es sencillo acotar los tiempos y presupuestar de anticipado los gastos.

Es un mito que el concurso sea caro y cabría preguntarse con relación a qué lo sería: ¿al valor de los activos que se puede salvar, o la cantidad de riqueza, o flujo de fondos proyectado hacia el futuro, o con la cantidad de empleos que se puede sostener con la actividad y la cantidad de indemnizaciones que se pueden evitar? Porque hay que decirlo con todas las letras: si no permito a

las empresas o a los deudores insolvente concursarse, simplemente van a desaparecer, con o sin quiebra. Con “alzamiento de bienes”, o sin él, es decir abandonando los bienes. El resultado, es igual de malo.

Comparado con otros procesos judiciales, por ejemplo, el costo de un juicio laboral es por lo menos el 35% de honorarios que deberá asumir la parte actora, en el mejor de los casos. Además, la demandada deberá pagar los honorarios del abogado de la actora que regulen a cargo, que a su vez tendrá que pagar los honorarios sus propios abogados, más los costos de la pericia y la tasa de justicia.

Comparado con un proceso civil o comercial, ninguno estos juicios que transite las tres etapas, entre un 11 y un 25% de honorarios, más el porcentaje que corresponda por pericias. Lo mismo puede predicarse de los juicios civiles, o los juicios de alimentos. Hasta en las sucesiones se cobra un 7%, por lo menos, del valor del pasivo tras de los activos transmitidos. Una renegociación de deuda, se paga al menos el 10 % de lo renegociado. Y eso es lo que se cobran en las actuaciones fiscales y parafiscales en la que ya exista actividad de colegas, con trámite del juicio o sin él.

Decir que el concurso es caro es un mito. Sólo el ahorro que tiene un concursado en evitar pagar los intereses cuasi usurarios que ha tenido que ir validando en las últimas etapas de su vida pre concursal, equivalen en un plazo no mayor a dos meses la totalidad del presupuesto que pudiera haber imaginado.

Pero si el obstáculo radicara en que la estructura del poder judicial no estuviere preparada para sostener semejante escala de presentaciones, nuestro sistema tiene ya previsto el acuerdo preventivo extrajudicial, que, si bien hasta ahora, fue preferido por las grandes empresas, por su mayor velocidad y sobre todo por su economía de tiempos y esfuerzos, podría ser adaptado fácilmente a las necesidades de la pequeña empresa, del consumidor, e incluso de la persona física sobreendeudada y de la familias en situación de dificultades financieras por falta de trabajo o financiamiento.

Basta con introducir unos pequeños ajustes a este sistema, y el mismo puede ser ofrecido, prácticamente con ese mismo formato a pequeñas empresas, a personas físicas empresarias, a personas humanas consumidores sobreendeudados, y a familias en situaciones de dificultades económicas y financieras de carácter general, con un plan económico, acotado en el tiempo, y sujeto a muy pocas formalidades. En sede judicial o fuera de ella.

Insolventes, hoy, estamos todos. Al no poder circular y no poder trabajar, nadie ha generado en estos 100 días recursos propios de su giro. El que está pagando sus cuentas las está haciendo de recursos extraordinarios, endeudándose o recibiendo ayudas extraordinarias. Por lo tanto, está en insolvencia. El sector financiero debe entender que, si no se les da a los ciudadanos, a la población, que son sus clientes, un método para reorganizar sus deudas, de la mejor manera posible, solamente quedará por recordar: “cliente muerto no paga” (Steve Martin, 1982).