

ALGUNAS SOLUCIONES LEGALES PARA SOBREVIVIR A LA CRISIS

En estos tiempos de crisis las empresas abordamos nuevos retos y nuevas formas de gestionar nuestros recursos. Así, hemos tomado muchas decisiones sobre nuestro negocio, algunas de ellas incluso de forma “creativa” para ser más competitivos, minimizando los costes y maximizando el trabajo que realizamos. No obstante, es necesario conocer los mecanismos legales, soluciones y vías que las normas nos ofrecen para que, combinado con nuestro esfuerzo, podamos seguir posicionados en el mercado y, sobre todo, seamos rentables.

En el presente artículo se ofrecen distintas vías o soluciones desde el plano legal en cuatro aspectos de nuestro negocio directamente afectados por la crisis: nuestros trabajadores, los impuestos, nuestra relación con las entidades financieras y la gestión de los impagados.

1. Nuestros empleados: ¿podemos aprovechar las ventajas y novedades de la última reforma laboral?

Como es sabido, la nueva reforma laboral (*Ley 35/2010 de 17 de septiembre de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo*) ha modificado sustancialmente determinados aspectos laborales de gran trascendencia para los empresarios y autónomos. Conocer los principales aspectos que han sido objeto de modificación en relación con nuestros trabajadores actuales y los que pretendamos contratar en el futuro es una buena forma de planificar esta área del negocio.

- **Contratos por obra o servicio.** Anteriormente no tenían duración máxima. Ahora estos contratos no podrán celebrarse por un período superior a tres años, aunque este período puede prorrogarse vía convenio.
- **Encadenamiento de contratos temporales.** Anteriormente se prohibía, para el mismo puesto en la empresa, la celebración de dos o más contratos temporales. Ahora se amplían los supuestos a más casos (sucesión de empresas, subrogación, etc).
- **Indemnización por finalización del contrato temporal.** Con la anterior regulación, la indemnización ascendía a 8 días de salario por año trabajado. Con la nueva norma, y de forma gradual hasta el año 2.015, se llegará hasta 12 días.

- **Contratos de fomento para la contratación indefinida.** Se amplían los colectivos, aunque la indemnización en caso de extinción se mantiene: treinta y tres días por año trabajado.
- **Despido por causas económicas.** Este ha sido el principal cambio de la reforma, pues se redefine qué es una causa económica. La nueva norma entiende que se da esta causa cuando de los resultados de la empresa se desprenda una situación económica negativa. A su vez, situación económica negativa es la existencia de pérdidas actuales y pérdidas previstas. También lo es si existe una disminución persistente del nivel de ingresos de tal modo que pueda afectar a la viabilidad de la entidad o la capacidad para mantener el empleo.
El empresario, en estos casos, debe acreditar que la decisión de extinguir el contrato está justificada y que ello sirve para preservar o favorecer la posición competitiva en el mercado.
El preaviso al trabajador se reduce a quince días (antes era un mes) y la indemnización cuenta con el pago de ocho días por parte del Fondo de Garantía Salarial (FOGASA).
- **La modificación de las condiciones de trabajo.** Se ha establecido una nueva causa que permite al empresario modificar las condiciones establecidas en el contrato de trabajo: cuando la medida prevenga una evolución negativa de la empresa o favorezca la posición competitiva en el mercado.
- **La reducción de jornada.** La anterior normativa no preveía la reducción de jornada. Ahora la nueva norma lo prevé con ciertos requisitos (un mínimo del 10% de la jornada y un máximo del 70% así como la correlativa reducción del salario). En estas circunstancias se considerará que el trabajador está en situación de desempleo parcial y no se podrán realizar horas extras, salvo causas de fuerza mayor. Para que pueda establecerse, el empresario deberá contar con autorización administrativa.
- **Salario en especie.** Si otorgamos a nuestros empleados determinadas retribuciones en especie (uso de vehículo, vivienda, préstamos, cheques de comidas más allá del límite establecido, etc), debemos saber que el importe de estas retribuciones no pueden superar el 30% del resto de retribuciones dinerarias ni minorar la cuantía íntegra del Salario Mínimo Interprofesional.
- **La protección por cese de autónomos.** El autónomo que cumpla determinados requisitos, puede volver a solicitar la protección económica por cese de actividad transcurridos 18 meses desde el último reconocimiento de la prestación.
- **Otros aspectos.** La reforma laboral ha venido a regular otros aspectos: los servicios públicos de empleo e intermediación laboral, bonificaciones a la contratación

indefinida y el empleo juvenil, la regulación del llamado Fondo de Capitalización para contratos indefinidos, la promoción de la igualdad entre hombres y mujeres y la gestión de la incapacidad temporal.

2. Impuestos: ¿se puede recuperar el IVA ingresado proveniente de facturas impagadas?

Como sabemos, al realizar una venta o prestar algún servicio, debemos repercutir el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) en nuestras facturas y, posteriormente, declarar tal impuesto en nuestra declaración mensual o trimestral, ello con independencia de cuándo nos paguen su importe (es el llamado *criterio del devengo*). Si, después de un tiempo, nuestro cliente no nos paga la factura, habremos perdido, no sólo el importe de la venta o el servicio prestado, sino también ese importe de IVA (normalmente el 18%) que hemos “adelantado” a la Hacienda Pública.

Para evitar esta situación, la normativa vigente a partir del *Real Decreto 6/2010 de 9 de abril (Medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo)*, permite recuperar el IVA de los llamados “créditos incobrables”. Los pasos para realizar esta reclamación del IVA repercutido y no pagado son los siguientes:

- Es preciso realizar un requerimiento fehaciente al destinatario de esa factura impagada. Anteriormente era necesario realizar una reclamación ante los tribunales de justicia, pero esto ya no es necesario: basta con realizar una reclamación ante notario mediante el denominado “requerimiento notarial”. Si utilizamos para reclamar la factura el procedimiento llamado “*monitorio*” al que se hace referencia al final de este artículo, ya no será necesario requerir notarialmente.
- Si la facturación de la empresa en el año anterior no excedió de 6.010.121,04€, bastará con que hayan pasado seis meses desde que se realizó la venta (o la prestación del servicio) para poder efectuar la reclamación ante Hacienda. Si la facturación es superior, será necesario esperar el plazo de un año. Ahora bien: el plazo para poder recuperar ese IVA es de tres meses desde esos seis de moratoria o el año, en su caso.
- Será necesario emitir una factura rectificativa y comunicar a Hacienda la misma.
- Esto no se aplicará si el crédito está garantizado.

3. La relación con bancos y entidades financieras: ¿puedo refinanciar la deuda?

Otro de los aspectos que vienen siendo fundamentales a la hora de gestionar los recursos es la financiación ajena, es decir, la obtención de fondos de bancos y entidades de crédito. En esta época de impagos y menor consumo, la refinanciación de la deuda puede ser una alternativa antes de caer en cesación de nuestros propios pagos.

La refinanciación de la deuda es una nueva forma de reestructurar lo que debemos a bancos y entidades donde se acuerda un pago más pequeño sobre lo que se venía pagando e, incluso, pudiéndose otorgar un período de carencia de forma que la empresa obtiene más oxígeno y evita, con ello, el impago de las cuotas actuales. Por su parte, las entidades financieras prefieren llegar a un acuerdo antes de engrosar sus propios créditos incobrables.

Los requisitos que suelen pedir las entidades para refinanciar los préstamos existentes varían de unas entidades a otras, pero sí se pueden dar unas notas comunes sobre lo que debemos tener en cuenta si queremos acceder a una refinanciación:

- **Garantías reales.** Este requisito va a solicitarse por la entidad con toda seguridad. Así, el banco puede pedir garantías “reales”, es decir, hipotecas sobre locales o bienes a nombre de la empresa o, en caso de estar ya hipotecadas, una nueva en forma de segunda hipoteca. Este tipo de garantía también puede serlo sobre acciones, valores o cualquier otro activo.
- **Garantías personales de los socios.** Los bancos también pueden pedir, además de las garantías sobre bienes y activos, garantías personales de todos o algunos de los socios para que, con todo su patrimonio personal, puedan responder de la nueva deuda adquirida.
- **Plan de negocio a tres años.** No es infrecuente que los bancos y entidades financieras pidan garantías adicionales y deseen saber que el negocio que se refinancia va a ser viable. Así, debemos mostrar a la entidad financiera que creemos en nuestro proyecto y que éste será rentable. Resulta de gran ayuda a la hora de negociar con nuestra entidad presentar un plan de negocio a varios años que muestre que va a ser competitivo y donde la entidad financiera compruebe que le conviene mantener un cliente como nuestra empresa.
- **Ampliación de capital.** En ciertas ocasiones las entidades financieras buscan que los socios tengan una mayor implicación en la empresa y que pretendan hacer un esfuerzo para la buena marcha del negocio. Así, no es extraño que la entidad

financiera nos exija la aportación de un mayor capital que sostenga la empresa. En este sentido resulta muy interesante (y los bancos lo ven con buenos ojos) la figura del *crédito participativo* en donde los socios aportan el capital en forma de préstamo a la sociedad, haciendo depender su devolución y sus intereses de la buena marcha de la compañía.

4. Los impagados: ¿Existe una vía legal rápida para reclamar ante el impago de una factura?

En los últimos meses, con el asentamiento de la crisis en las actividades económicas, ha proliferado un procedimiento (previsto por la ley desde el año 2.000) especialmente pensado para reclamar el pago de facturas de forma rápida. Se trata del *procedimiento monitorio*. En este tipo de procedimientos, se puede solicitar el pago de una factura por parte de los tribunales sin necesidad de tener que acudir con abogado y procurador. Así, si ya hemos solicitado el pago de una factura y nuestro cliente no ha procedido a su pago, podemos realizar esta sencilla (y barata) solicitud.

No obstante, no es oro todo lo que reluce: si nuestro cliente "moroso" se opone a nuestra petición, deberemos acudir al procedimiento judicial "tradicional" para continuar con la reclamación.

Las soluciones que hemos planteado, evidentemente, no son definitivas ni suficientes en los tiempos que vivimos, por lo que no sacarán a nuestra empresa, por sí solas, de la crisis económica actual. No obstante, su conocimiento y gestión puede suponer una importante ayuda que, combinada con nuestro esfuerzo y creatividad, puede conseguir que nuestro negocio pueda sobrevivir en términos de competitividad y rentabilidad.