

NEGOCIOS  
EXPORTACIÓN  
DE MARCAS  
GASTRONOMICAS

ENTREVISTA  
ENRIQUE LEW: "LA LEY  
ARGENTINA ATACA A  
LOS QUE DAN EMPLEO"

+ DOSSIER  
Las líneas de créditos  
para pagar salarios

# pymes

Cultura emprendedora

JUNIO 2020

## Las pymes industriales y la pandemia

La multilatina Barbieri produce perfiles para la construcción en los cuatro países del Mercosur y paga 100% de los sueldos, en un contexto extremo: 61.000 empresas están en riesgo de cierre por la cuarentena y la caída de sus mercados.

# Una cadena de pagos tirante

Una consecuencia de la cuarentena es la postergación de obligaciones entre clientes y proveedores, en no pocos casos ante la imposibilidad de cumplimiento por razones de fuerza mayor.



**A**nte una crisis económica inédita muchas pymes están buscando mecanismos legales para postergar obligaciones, pero sin entrar en un estado de cesación de pagos generalizado con sus acreedores. Es decir, hacen malabares para refinanciar, postergar o renegociar sus pagos, pero procurando que la operatoria de la sociedad continúe. Como consecuencia, los acreedores se ven en la disyuntiva de renegociar sus créditos con la obvia consecuencia de recibir menos dinero o alternatively exigir las obligaciones asumidas y posiblemente aventurarse en un litigio.

En el derecho existen las figuras de la fuerza mayor y teoría de la imprevisión, y otras figuras asimilables, que establecen la facultad de que, ante la imposibilidad de incumplimiento o ante un escenario donde las obligaciones se tornan excesivamente onerosas, sea posible terminar o suspender las obligaciones o renegociar las mismas. A modo de ejemplo, se puede tomar el caso de los restaurantes.

En la primera etapa de la cuarentena, los restaurantes debieron permanecer cerrados: por un caso de fuerza mayor no pudieron vender. Por ende, las obligaciones del restaurant quedan suspendidas o terminadas, según se puedan postergar o no.

Mismo restaurant. En una segunda etapa se levanta la cuarentena parcialmente y se permite la modalidad de vender comida por el mostrador. Pero todavía no se permite utilizar el salón, el cual representa 60% de las ventas. Al dueño las obligaciones previamente asumidas le van a resultar muy onerosas, por ende, va a intentar reducirlas renegociando el contrato de alquiler del local, los contratos con los proveedores, etc.

En ese escenario, es esperable que mientras

dure la cuarentena, los deudores intenten directamente suspender o terminar sus obligaciones contractuales. Y en la medida que se vaya levantando, que busquen renegociar las obligaciones contractuales asumidas.

El problema también es que la pyme acreedora, previendo esto, intenta hacer lo mismo con sus propios acreedores. De esa forma se puede generar un efecto negativo en cadena, que termine afectando los pagos en su totalidad.

Los jueces en ese sentido van a tener que estudiar los hechos del caso, para poder distinguir entre los casos donde efectivamente no era posible cumplir los términos originalmente pactados y aquellos que constituyen abusos de deudores que intentan esquivar, infundadamente, sus obligaciones. Las partes deben procurar actuar de buena fe. Una posible solución es intentar aplicar el principio legal del esfuerzo compartido donde ambas partes resignan algo para poder continuar la relación.

Si el restaurante en cuestión se hubiera comprometido contractualmente a comprar una cantidad de bebidas mínimas, es probable que ahora no tenga suficientes ventas para hacer frente a la obligación. Podría negociar con el proveedor comprarle menos bebidas, pero pagarlas en un plazo menor. O comprarle la misma cantidad, pero pagándolas en un plazo mayor. Hay que ser flexibles y creativos en buscar soluciones a los problemas existentes y la pyme debe adaptar sus contratos a la nueva realidad, utilizando para ello muchas veces las nuevas herramientas tecnológicas.

En la medida en que adapten su situación y procuren seguir operando, sobrevivirán. El empresario pyme argentino es un sobreviviente. ●

**Los jueces van a tener que poder distinguir entre quienes efectivamente no pudieron cumplir y aquellos que intentan esquivar sus obligaciones.**

**La clave. Hay que ser flexibles y creativos en la búsqueda de soluciones a los problemas que se plantean. Las empresas pyme deben adaptar sus contratos a la nueva realidad. En la medida que sepan adaptar su situación, podrán seguir adelante.**

Pedro Menendez San Martín es consejero del estudio Pérez Alati, Grondona, Benites&Arntsen [www.pagbam.com](http://www.pagbam.com)