

Nº 41
Primer trimestre 2025

Gabilex

**REVISTA DEL GABINETE
JURÍDICO DE
CASTILLA-LA MANCHA**



© Junta de Comunidades de Castilla La Mancha

**REVISTA DEL GABINETE
JURÍDICO
DE CASTILLA-LA MANCHA**

Número 41. Marzo 2025

Revista incluida en Latindex, Dialnet, MIAR, Tirant lo Blanch

Solicitada inclusión en SHERPA/ROMEO, DULCINEA y REDALYC

Disponible en SMARTECA, VLEX y LEFEBVRE-EL DERECHO

Editado por Vicepresidencia

D.L. TO 862-2014

ISSN 2386-8104

revistagabinetejuridico@jccm.es

Revista Gabilex no se identifica necesariamente con las opiniones vertidas por sus colaboradores en los artículos firmados que se reproducen ni con los eventuales errores u omisiones.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley.



DIRECCIÓN

D^a M^a Belén López Donaire

Directora de los Servicios Jurídicos de la Administración de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

Letrada del Gabinete Jurídico de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

CONSEJO DE REDACCIÓN

D^a. Antonia Gómez Díaz-Romo

Letrada Coordinadora del Gabinete Jurídico de la Junta de Comunidades Castilla-La Mancha

D. Roberto Mayor Gómez

Letrado-Director de los Servicios Jurídicos de las Cortes de Castilla-La Mancha.

D. Leopoldo J. Gómez Zamora

Director adjunto de la Asesoría Jurídica de la Universidad Rey Juan Carlos.

Letrado del Gabinete Jurídico de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.



COMITÉ CIENTÍFICO

D. Salvador Jiménez Ibáñez

Ex Letrado Jefe del Gabinete Jurídico de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

Ex Consejero del Consejo Consultivo de Castilla-La Mancha.

D. José Antonio Moreno Molina

Catedrático de Derecho Administrativo de la Universidad de Castilla-La Mancha.

D. Isaac Martín Delgado

Profesor Dr. Derecho Administrativo de la Universidad de Castilla-La Mancha.

Director del Centro de Estudios Europeos "*Luis Ortega Álvarez*".

CONSEJO EVALUADOR EXTERNO

D. José Ramón Chaves García

Magistrado de lo contencioso-administrativo en Tribunal Superior de Justicia de Asturias.

D^a Concepción Campos Acuña

Directivo Público Profesional.
Secretaria de Gobierno Local.



D. Jordi Gimeno Beviá

Facultad de Derecho de la UNED. Prof. Derecho Procesal

D. Jorge Fondevila Antolín

Jefe Asesoría Jurídica. Consejería de Presidencia y Justicia. Gobierno de Cantabria.
Cuerpo de Letrados.

D. David Larios Risco

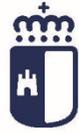
Letrado de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

D. José Joaquín Jiménez Vacas

Funcionario de carrera del Cuerpo Técnico Superior de Administración General de la Comunidad de Madrid

D. Javier Mendoza Jiménez

Doctor en Economía y profesor ayudante doctor de la Universidad de La Laguna.



SUMARIO

EDITORIAL	
El Consejo de Redacción.....	11

ARTÍCULOS DOCTRINALES

SECCIÓN NACIONAL

LOS LÍMITES A LA TRANSPARENCIA EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA; EN PARTICULAR, LA CONFIDENCIALIDAD DE LOS SECRETOS EMPRESARIALES	
D. Enrique Soler Santos.....	15
SEÑOR-IA, SU ALGORITMO ME HA CONDENADO INJUSTAMENTE	
D ^a Esther Molina Castañer.	65
OTRA VEZ A VUELTAS CON EL CONTROL JUDICIAL DE LOS ACTOS POLÍTICOS DEL GOBIERNO	
D ^a Idoia Tajadura Tejada.....	113
LOS PLANES DE INSPECCIÓN Y LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL	
D ^a Carmen Martín Fernández.....	165



LA APLICACIÓN DE LA NORMATIVA EN PREVENCIÓN DE
RIESGOS LABORALES: ANÁLISIS DE IMPLANTACIÓN EN
LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

D. Fernando Blanco Silva211

EL SUICIDIO COMO ACCIDENTE DE TRABAJO: REVISIÓN
JURISPRUDENCIAL Y PERSPECTIVA CRÍTICA

D. Nicolás Martínez Ibáñez.....241

LA OBLIGACIÓN DE LOS FUNCIONARIOS PÚBLICOS DE
RESIDIR EN EL MUNICIPIO DONDE TRABAJAN

D. Leopoldo J. Gómez Zamora

D^a Mirian Sánchez Pérez.....305

LA REFINANCIACIÓN DE EMPRESAS

D^a Cristina Arenas Gil.....337

BASES DE PUBLICACIÓN391



EDITORIAL

En el número 41 de la Revista Gabilex, se incluyen en la sección nacional siete artículos doctrinales todos ellos de máximo interés.

En primer lugar, debe destacarse el excelente trabajo de D. Enrique Soler Santos con el artículo que lleva por título "Los límites a la transparencia en la contratación pública; en particular, la confidencialidad de los secretos empresariales".

El siguiente artículo que podrán disfrutar los lectores corresponde a D^a. Esther Molina Castañer, con el artículo que lleva por título "Señor IA, su algoritmo me ha condenado injustamente". La autora analiza como el uso de sistemas dotados de IA que adopta decisiones de forma autónoma lleva a plantearse muchas dudas sobre la asunción de la responsabilidad por los daños generados por dichas acciones.

A continuación, D^a Idoia Tajadura Tejada realiza un estudio brillante sobre la controvertida cuestión del control jurisdiccional de los actos políticos del Gobierno, en el trabajo "Otra vez a vueltas con el control judicial de los actos políticos del gobierno"

D^a. Carmen Martín Fernández aborda bajo el título "Los planes de inspección y la inteligencia artificial" un



interesante trabajo sobre el plan y procedimiento de inspección que ostenta la Administración y como la IA como tecnología disruptiva puede coadyuvar en este cometido.

A continuación, D. Fernando Blanco Silva aborda un tema de máximo interés con el artículo doctrinal "La aplicación de la normativa en prevención de riesgos laborales: análisis de implantación en las administraciones públicas"

D. Nicolás Martínez Ibáñez con el artículo "El suicidio como accidente de trabajo: revisión jurisprudencial y perspectiva crítica" aborda las particularidades que ha supuesto y todavía supone la autolisis como contingencia profesional.

Los autores Leopoldo J. Gómez Zamora y Mirian Sánchez Pérez analizan con brillantez un interesante tema como es la obligación de los funcionarios públicos de residir en el municipio donde trabajan.

La sección nacional se cierra con la obra de D^a Cristina Arenas Gil con la obra "La refinanciación de empresas" La autora analiza el proceso de refinanciación empresarial desde el momento en el que se detectan indicadores de alarma hasta que culmina el proceso de refinanciación de una empresa

El Consejo de Redacción

Gabilex

Nº 41

Marzo 2025



Castilla-La Mancha

<https://gabinetejuridico.castillalamancha.es/ediciones>

**REVISTA DEL GABINETE
JURÍDICO
DE CASTILLA-LA MANCHA**

ARTÍCULOS DOCTRINALES



LA REFINANCIACIÓN DE EMPRESAS

D^a Cristina Arenas Gil

Graduada en Administración y Dirección de Empresas

Resumen: El presente Trabajo Final de Grado tiene como objetivo analizar el proceso de refinanciación empresarial desde el momento en el que se detectan indicadores de alarma hasta que culmina el proceso de refinanciación de una empresa. Este proceso consta de una serie de etapas que voy a ir analizando una por una.

Se comienza con la detección del problema; cuanto antes se detecten los indicadores negativos, antes podremos empezar a resolverlos. Estos no siempre se presentan de manera repentina, sino que también surgen progresivamente. En esta etapa es primordial que las empresas realicen un presupuesto de tesorería ajustado que al menos les anticipe la disponibilidad en los próximos 12 meses para identificar las causas de la crisis y realizar un plan de acción.

Se sigue con el análisis y la situación real de la empresa en el que se debe disponer de una explicación clara de los motivos que han generado la situación de la empresa para poder establecer medidas correctoras. Posteriormente, es importante saber enfocar y plantear el problema de manera adecuada, por tanto, la empresa ha de tener clara su CIRBE, además de tener presente un documento en el que se manifiesten las bases del



<https://gabinetejuridico.castillalamancha.es/ediciones>

proceso de refinanciación y las líneas de actuación del Plan de negocio con el que se va a guiar.

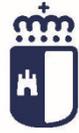
Para que este proceso sea efectivo es crucial reunirse con las entidades financieras y acreedores para gestionar las condiciones del contrato. Para culminar este proceso se negocia el proceso de refinanciación con entidades financieras y acreedores para equilibrar los intereses de las partes involucradas y se firman los documentos necesarios para finalizar la refinanciación.

Finalmente, para garantizar el éxito, se efectúa un seguimiento de la refinanciación para asegurar que se cumplan de manera efectiva todos los acuerdos que se han firmado e identificar posibles desviaciones.

Palabras clave: Refinanciación, vencimiento deuda, carencia deuda, CIRBE (Central de Información de Riesgos del Banco de España), pool bancario.

Abstract: This Final Degree Project aims to analyze the corporate refinancing process from the moment warning indicators are detected until the refinancing process is completed. This process consists of a series of stages that I will analyze step by step.

The process begins with problem detection; the sooner negative indicators are identified, the sooner they can be addressed. These indicators do not always appear suddenly; they can also emerge progressively. At this stage, it is essential for companies to prepare a detailed cash flow budget that forecasts at least 12 months ahead to identify the causes of the crisis and create an action plan.



The next step involves analyzing the company's real situation, where a clear explanation of the reasons behind the company's situation is necessary to establish corrective measures. Subsequently, it is crucial to properly focus on and approach the problem. Therefore, the company must have a clear understanding of its CIRBE and prepare a document outlining the foundations of the refinancing process and the strategic guidelines of the business plan to be followed.

For this process to be effective, it is vital to meet with financial institutions and creditors to negotiate contract terms. To finish the process, refinancing agreements are negotiated with financial institutions and creditors to balance the interests of the parties involved, and the necessary documents are signed to conclude the refinancing.

Finally, to ensure success, the refinancing process must be monitored to verify that all agreements are effectively implemented and to identify any potential deviations.

Key words: Refinancing, debt maturity, debt race period, CIRBE, banking pool

Sumario

1. Introducción
2. Objetivos
3. La detección del problema
4. Análisis y situación real de la empresa
5. Enfoque y planteamiento del problema



6. Bases de la refinanciación. Aspectos preliminares
7. Reunión con entidades financieras y acreedores
8. Negociación proceso de refinanciación con entidades financieras y acreedores
9. Cierre de la refinanciación y firma de documentos
10. Seguimiento de la refinanciación
11. Conclusión
12. Bibliografía

Índice de tablas

Tabla 1. Informe de riesgos agregado

Tabla 2. Informe de riesgos detallado

Tabla 3. Pool bancario por entidades

Tabla 4. Pool bancario por sociedades

Tabla 5. Cuadro de riesgos individual Sociedad 1

Tabla 6. Cuadro de riesgos individual Sociedad 2

Tabla 7. Ficha detallada Entidad 1

Tabla 8. Ficha detallada Entidad 2



1. Introducción

La motivación para realizar este Trabajo Final de Grado sobre la refinanciación de las empresas nace del interés sobre cómo las empresas afrontan y sobreviven a situaciones de crisis financiera. Durante las prácticas en el área de contabilidad he tenido la oportunidad de efectuar tareas como la gestión financiera, conciliaciones bancarias y control de pagos, lo que me ha permitido valorar y comprender la importancia de contar con una estructura financiera clara y ordenada y adaptada a las situaciones de cada empresa.

Hoy en día vivimos en un entorno económico que se caracteriza por la volatilidad, la globalización y los cambios constantes, por lo que las empresas deben prestar especial atención al entorno y a la propia empresa. Éstas deben ser capaces de detectar con suficiente antelación los indicadores y alertas que puedan comprometer su estabilidad financiera antes de ser incapaces de afrontar sus compromisos financieros. El buen o mal manejo de esta gestión puede marcar la diferencia entre una empresa que logra superar sus dificultades y otra que se enfrenta a la quiebra o cierre definitivo.

La refinanciación es un método que permite a las empresas renegociar sus deudas con la finalidad de mantener el normal desarrollo de sus operaciones, mejorar su liquidez y evitar impagos, así como una posible insolvencia. "Supone aumentar el plazo de devolución del principal adeudado, por lo que el pago de intereses será mucho mayor. A corto plazo se reduce el



pago por préstamos y créditos bancarios, pero a largo plazo el gasto por interés será mucho mayor.” (Fernández, 2016).

Además, la refinanciación tiene un impacto en las relaciones entre la empresa y sus acreedores. También cobran gran importancia proveedores, empleados, entidades financieras, Administraciones Públicas y accionistas. La confianza y el compromiso en estas personas es crucial para el éxito o fracaso de este proceso. Para garantizar una refinanciación efectiva es fundamental tener un enfoque integral que tenga involucrados los intereses de estas partes, pero en especial el de directivos y accionistas, ya que son ellos quienes lideran las negociaciones y toman las decisiones estratégicas de la empresa.

2. Objetivos

El objetivo principal de este trabajo es explicar el proceso de refinanciación de las empresas con un enfoque metodológico, en sus diferentes fases; desde que se detectan indicadores de alarma/alerta hasta que culmina el proceso de refinanciación. Las fases de este proceso son las siguientes:

- La detección del problema
- Análisis y situación real de la empresa
- Enfoque y planteamiento del problema
- Bases de la refinanciación



- Reunión con las entidades financieras y acreedores
- Negociación del proceso de refinanciación con entidades financieras y acreedores
- Cierre de la refinanciación y firma de documentos
- Seguimiento de la refinanciación

A lo largo de este proceso podremos observar distintos objetivos secundarios como sería comparar las diferentes opciones de refinanciación y barajar cual es la más adecuada o desarrollar mediante el análisis práctico de una empresa real dicho proceso.

Por razones de confidencialidad se ha anonimizado el caso práctico, es decir, no se identifica ni la razón social de la empresa en situación de dificultades financieras, ni la relación de entidades financieras involucradas. La información ha sido facilitada por el responsable que llevó a cabo el proceso de refinanciación del Grupo Empresarial.

3. La detección del problema

El primer paso en cualquier proceso de refinanciación es la detección temprana del problema financiero, es decir, el por qué la empresa comienza a tener dificultades. Los empresarios deben disponer de información veraz y de sistemas de alerta, por tanto, han de ser capaces de detectar rápidamente los indicadores negativos para



poder tomar decisiones de manera proactiva y eficiente para evitar que la situación empeore. Los problemas no siempre surgen de manera repentina, sino que también se manifiestan progresivamente.

En esta etapa debemos saber detectar la necesidad. Muchos empresarios creen que para encontrar la necesidad o el problema hay que centrarse y profundizar en la contabilidad, en la cuenta de resultados o en el balance, pero esto es un grave error. El balance de situación y la cuenta de resultados o de pérdidas y ganancias nos dan una foto fija, pero pueden llevarnos a cometer errores y generar tensiones de liquidez.

La mejor solución es elaborar un presupuesto de tesorería a corto y medio plazo. “Un presupuesto de tesorería es un informe financiero que se utiliza para prever el flujo de entradas y salidas efectivo de una empresa en un periodo determinado, por lo general en el corto plazo” (Dobaño, 2024). Estos presupuestos pueden ser semanales (no es muy habitual), mensuales, trimestrales o anuales, siendo los más útiles y mejor ajustados los presupuestos de tesorería mensuales. El presupuesto de tesorería cuenta con cuatro apartados principales: el saldo inicial en bancos, los cobros y los pagos por vencimiento, y la disponibilidad de tesorería o saldo final.

En cuanto al saldo en los bancos, se refiere a los activos financieros líquidos que posee la empresa, es decir, a la cantidad de efectivo disponible que posee una empresa al inicio del periodo en el cual se está efectuando el presupuesto. El saldo inicial es el dinero disponible que posee la empresa en sus cuentas bancarias al principio del periodo presupuestario. Partiendo de este saldo



<https://gabinetejuridico.castillalamancha.es/ediciones>

inicial se le sumarán los cobros, o entradas de tesorería previstas, en los cuales se encuentran:

- Las cuentas a cobrar o facturas emitidas que aún no han sido pagadas por los clientes,
- Los efectos en cartera (no descontados ni anticipados) con vencimiento en el periodo susceptibles de presentar a la entidad financiera en gestión de cobro.
- Las ventas previstas (proyecciones de las expectativas de la demanda o condiciones del mercado),
- Cobros financieros (ingresos que recibe la empresa de operaciones que no están relacionadas con la actividad principal de la empresa),
- Devoluciones de Impuestos (IVA, Impuesto sobre Sociedades, etc)
- Otros cobros previstos.

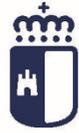
A estos cobros debemos restarle los pagos, entre los cuales se encuentran los siguientes conceptos:

- Cuentas a pagar: deudas con proveedores o acreedores,
- Compras previstas: adquisiciones que la empresa proyecta hacer en un futuro, y que tengan vencimiento de pago en el periodo,



- Sueldos y salarios: importe neto del pago de nóminas de empleados,
- Seguridad Social tanto a cargo de la empresa como pagos por cuenta de los empleados. En este caso, cada mes se paga la seguridad social correspondiente al mes anterior.
- Pagos a administraciones públicas: son pagos obligatorios como el IRPF de las nóminas o el IVA de las declaraciones periódicas. Estas declaraciones suelen ser mensuales o trimestrales, dependiendo del tamaño de la empresa.
- Pagos financieros: desembolsos que la empresa ha de realizar por obligaciones financieras como cuotas de préstamos, devolución de pólizas a su vencimiento, así como las liquidaciones de intereses correspondientes a operaciones financieras,
- Pagos de estructura: costes fijos recurrentes relacionados con la actividad diaria de la empresa. En este apartado es importante plantear una estructura similar a la cuenta de pérdidas y ganancias (cuentas contables) con el fin de que no nos olvidemos de incorporar ningún pago del periodo.
- Otros pagos previstos.

Finalmente, si al saldo inicial se le suman los cobros y se restan los pagos se obtiene el saldo final del presupuesto en cada periodo proyectado. Hay que considerar también



en este punto el importe disponible que la sociedad tenga en las pólizas de crédito concedidas, de la misma forma que el presupuesto de tesorería deberá reflejar las necesidades de devolución de dichas pólizas de crédito a su vencimiento. Es obvio que, si el saldo final proyectado es positivo, se podrán atender todas nuestras obligaciones empresariales, y si el saldo es negativo, se tendrá que obtener liquidez o financiación adicional, bien de los socios de la empresa o bien de las entidades financieras o de los proveedores y acreedores.

Es conveniente tener un presupuesto de tesorería mensualizado al menos de los próximos 12 meses, con independencia de contar con una proyección plurianual, aunque sea menos detallada. De esa forma, si hay alguna necesidad de liquidez, se podrá detectar al menos con un año de antelación y preparar las acciones de financiación o de refinanciación necesarias y oportunas, así como en su caso la desinversión de algún activo financiero o algún activo inmobiliario que genere liquidez para cubrir el gap o déficit de tesorería.

Aunque se ha comentado anteriormente que al menos se debe tener una proyección de tesorería a un año vista, es conveniente proyectar el modelo para cubrir un plazo más amplio que pudiera llegar hasta los dos o tres años. De esa forma se anticiparía cualquier necesidad con mucha antelación. La afirmación anterior se fundamenta en el hecho de que es relativamente fácil financiar las operaciones ordinarias de la Sociedad con tiempo, y con unos buenos datos, pero es muy difícil financiar las operaciones sin el plazo suficiente y sin una foto adecuada de la sociedad. Se debe tener en cuenta que cada vez las entidades financieras necesitan más plazo para plantear, presentar y aprobar las operaciones,

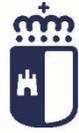


debido a que no existen atribuciones suficientes ni en las oficinas, ni en las zonas ni en las Direcciones Territoriales de los Bancos, y en la mayoría de los casos las aprobaciones de riesgos dependen de comités colegiados en los que intervienen varias personas con las que además la empresa no puede contactar en ningún caso.

Por ello, realizar un presupuesto de tesorería es muy importante para poder asegurar efectivo disponible para que la empresa pueda cumplir con las obligaciones financieras, planificar la toma de decisiones y detectar cualquier brecha entre los cobros y los pagos proyectados.

En el caso de no haber anticipado los problemas de liquidez a tiempo o en el caso de que sean las propias entidades financieras quienes detecten o sospechen esa situación, es habitual que se produzca un cierre de financiación por parte de la banca. Esto supone que las entidades financieras limiten el descuento de efectos de la empresa, que la empresa no puede ceder a la entidad financiera sus cuentas a cobrar como podrían ser anticipos de facturas o efectos a cobrar (letras de cambio, pagarés, etc.). Esto quiere decir que la empresa deberá esperar al vencimiento de la operación para que sus clientes le paguen en el plazo acordado por ambos. El no poder anticipar facturas o descontar efectos, afectará al flujo de caja de la empresa y cabe la posibilidad de que se generen problemas para atender el pago a proveedores con normalidad a su vencimiento.

Adicionalmente, es habitual que se paraliquen aquellas operaciones en curso de financiación como pueden ser la concesión de préstamos, créditos, hipotecas, *leasings* o *rentings*. En este caso, la Sociedad ya no podrá financiar



sus operaciones con normalidad. Llegados a ese punto, generalmente, las entidades financieras deciden que no hay renovaciones de financiación de las líneas de crédito, de descuento o de anticipo de facturas existentes. Se paralizan también los pagos confirmados a los proveedores, cosa que puede provocar problemas en la cadena de suministro, desconfianza y mala reputación. Finalmente, se bloquea la concesión de avales bancarios, sean técnicos (aseguran la entrega de algún bien o servicio) o financieros (aseguran el pago de alguna cantidad a terceros).

Por tanto, si la empresa no hace los deberes a tiempo y no tiene la capacidad de anticipar sus problemas financieros puede provocar una "tormenta financiera perfecta" que agravará su situación y de la que será muy difícil salir.

La principal conclusión de este apartado es que las empresas deben tener un presupuesto de tesorería ajustado que al menos les anticipe la disponibilidad en los próximos 12 meses.

Adicionalmente, la Sociedad debe tener un absoluto conocimiento de las operaciones financieras en vigor clasificadas por tipo de riesgo (riesgo con garantía personal, riesgo con garantía hipotecaria, riesgo indirecto o efectos descontados de terceros, y riesgo de firma como avales y garantías), por entidad concedente y por vencimiento, donde se pueda apreciar para cada una de ellas el límite concedido, el saldo dispuesto a fecha actual y el saldo disponible. Este último saldo nos da la capacidad inmediata que tiene la empresa para disponer de las operaciones financieras concedidas. Asimismo, nos sirve para prever la fecha de vencimiento



de cada operación y su fecha de renovación o cancelación.

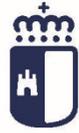
En caso de no obtener lo anterior con recursos internos de la empresa, ésta no debe dudar en acudir a profesionales externos que le ayuden a conocer la situación actual de la empresa y obtener información exacta de sus operaciones y unas proyecciones fiables.

4. Análisis y situación real de la empresa

Para conocer y saber explicar a terceros los motivos que han llevado a la empresa a tener problemas financieros hay que elaborar un análisis muy profundo de la situación financiera real de la empresa e identificar si se trata de problemas coyunturales o estructurales.

Los problemas coyunturales son temporales y requieren una gestión adecuada de la tesorería, pero no precisan de un rediseño del negocio, ni probablemente de un proyecto de refinanciación. No obstante, hay que extremar las precauciones: un problema coyuntural es una alerta y conviene proyectar la tesorería por un periodo mayor con objeto de descartar que se convierta en un problema recurrente, cíclico o estructural.

En cambio, los problemas estructurales tienen que ver con los desequilibrios profundos y constantes de la empresa. Estos problemas no pueden resolverse sólo inyectando liquidez o refinanciando la deuda, sino que pueden suponer cambios profundos y significativos en la operativa de la empresa, en el modelo de negocio e incluso en la estrategia empresarial.



Llegados a este punto, conviene conocer los motivos, explicitarlos y tomar decisiones y medidas correctoras para enmendar la situación y ser capaces de trasladar a terceros la situación, como una cuestión normal, evitando generar alarmas innecesarias. En este contexto, las decisiones, aunque sean drásticas, deben tomarse y no se debe pensar que el tiempo mejorará las cosas: el tiempo en estos casos juega en contra de la empresa y tiende a empeorar la situación.

Además de disponer de estados financieros que reflejen la imagen fiel de la Sociedad, del presupuesto de tesorería desarrollado en el punto anterior, se debe disponer de la explicación de los motivos que han generado la situación actual, de la adopción de las medidas correctoras, de un plan de negocio al menos a tres-cinco años y la proyección financiera y de tesorería de éste donde aparezcan claramente determinadas y cuantificadas las necesidades financieras de la sociedad en el periodo proyectado. Realizado en trabajo anterior, las peticiones a los proveedores financieros deben ser claras y concisas. Al realizar las correcciones conviene situarse en un escenario medio que sea realista, huyendo de escenarios optimistas o pesimistas, en su caso.

Se debe ser realista y a su vez conservador en las previsiones, ya que una vez iniciado un proceso de refinanciación la empresa probablemente no tendrá una segunda oportunidad en el corto plazo para volver a refinanciarse. Los escenarios excesivamente optimistas suelen ser los que más gustan a las entidades financieras, porque suponen para ellas una menor financiación y un menor desembolso, pero son muy arriesgados para la empresa porque pueden acabar no resolviendo su problema real.



5. Enfoque y planteamiento del problema

En esta fase del proceso de refinanciación debemos saber enfocar y plantear de una manera adecuada aquel problema que tiene la empresa investigando en las dos etapas previas.

Para ello, en primer lugar, la empresa ha de tener clara su CIRBE (Central de Información de Riesgos del Banco de España). La CIRBE de la empresa con cada entidad, debe estar cuadrada con los registros de la empresa, en especial con las deudas y obligaciones que supongan riesgo directo o indirecto, ya que en España el riesgo de firma (avales financieros o avales técnicos) no se refleja dentro del balance de situación de la empresa, pero no deja de ser riesgo.

El Banco de España define la CIRBE como “una base de datos que recoge la información de los préstamos, créditos (riesgo directo), avales y garantías (riesgo indirecto) que cada entidad declarante mantiene con sus clientes”. (España, Banco de España, s.f.). Es muy importante que esta información sea revisada, corregida y clara ya que las entidades financieras utilizan estos datos para evaluar el riesgo crediticio de la empresa.

Para una mejor comprensión, se aporta a continuación un ejemplo de CIRBE de una empresa anonimizada a través de su “INFORME DE RIESGOS AGREGADO”, donde podemos ver los capítulos anteriormente descritos con el detalle para cada operación del límite concedido y del riesgo dispuesto:

Gabilex

Nº 41

Marzo 2025



Castilla-La Mancha

<https://gabinetejuridico.castillalamancha.es/ediciones>

BANCODE ESPAÑA
Eurosistema

INFORME DE RIESGOS
AGREGADO

Información Financiera y Central de Riesgos

Datos de identificación aportados por el titular: Código						Razón social / Apellidos				SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA				
						Nombre				Importes en miles de euros				
Datos de las operaciones correspondientes a 10-2024						Garantía Real		Garantía personal		Riesgo Dispuesto				
Tipo producto	Naturaleza Intervención	Solidario Colectivo	Nº participes	Moneda	Plazo resid.	Tipo	Coberfura	Tipo	Coberfura	Situación Operación	Depuesto Actual TOTAL	DEL QUE: Importes vencidos	DEL QUE: Intereses de demora y gastos	Riesgo disponible
V32	T11			EUR	L09	G19		G10	E14		0	0	0	300
V32	T11			EUR	L10	G19					65	0	0	0
V32	T11			EUR	L10	G20	E15				528	0	0	0
V32	T11			EUR	L10	G20	E14				54	0	0	0
TOTAL EN	EL SISTEMA										647	0	0	300



Tabla 1. Informe de riesgos agregado

Fuente: Central de Información de Riesgo del Banco de España (CIRBE)

Esta imagen es un informe de riesgos agregado en el cual se pueden observar los riesgos concedidos por las entidades financieras. Una característica del informe de riesgos agregado es que cada entidad financiera puede ver para cada Sociedad el global de riesgo y la posición de su entidad con dicha Sociedad, pero no puede ver la del resto de bancos desglosada. Lo que cabe destacar de esta CIRBE es su clasificación entre la garantía real y la garantía personal, donde la garantía real está respaldada por un bien o activo tangible como por ejemplo hipotecas sobre bienes inmuebles y en el caso de que el deudor no pague, el acreedor puede recuperar su dinero mediante la ejecución del bien otorgado en garantía. En cambio, la garantía personal no está respaldada por un bien específico, sino por todos los bienes y derechos de la empresa, o de los avalistas respondiendo tanto la empresa como sus avalistas con todo su patrimonio presente y futuro. Es importante explicar qué es el riesgo dispuesto, que es aquel importe que la empresa ha dispuesto en la línea de financiación que le ha otorgado un banco. Por el contrario, el riesgo disponible es la cantidad de dinero que la entidad financiera ha concedido en la financiación, pero que la empresa aún no ha utilizado.

Como puede observarse, en el informe agregado las cantidades están reflejadas en miles de euros.

Por tanto, en el cuadro anterior, se observan cuatro operaciones financieras (cuatro líneas) en el que la primera operación tiene una garantía personal de tipo



G10 (operación garantizada por una persona física o jurídica distinta de la titular del informe), con un riesgo dispuesto actual de 0 € y un riesgo disponible de 300.000 €. La segunda operación financiera corresponde a una sin garantía real de tipo G19 (operación que no cuenta con garantía real), con un riesgo actual dispuesto de 65.000 € y un riesgo disponible de 0 €. Por último, la tercera y cuarta operación financiera poseen una garantía real de tipo G20 (operación con garantía hipotecaria), con un riesgo dispuesto total de 528.000 € y 54.000 €, respectivamente, y con un riesgo disponible de 0 € en ambas posiciones, lo cual indica que son préstamos. Esto sucede porque normalmente, en los créditos hay riesgo dispuesto y riesgo disponible. En los préstamos, todo el riesgo concedido suele estar dispuesto.

En conclusión, este informe de riesgos agregados muestra que la empresa tiene un total de 647.000 € de riesgo dispuesto, y un total de riesgo disponible de 300.000 €.

A continuación, se muestra como ejemplo, la cabecera de un INFORME DE RIESGOS DETALLADO:



se detalla operación por operación, entidad por entidad. Este informe en concreto refleja que la sociedad trabaja únicamente con dos entidades financieras que son Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. y Caixabank, S.A. BBVA tiene un riesgo dispuesto actual de 65.428 € y de 527.700 €, en cambio, no posee riesgo disponible. Esto quiere decir que las operaciones son préstamos o bien que, si son créditos, éstos han sido dispuestos en su totalidad. Por otra parte, en Caixabank la situación es diferente ya que ha dispuesto de un importe de 53.941 €, pero aún le queda riesgo disponible (300.000 €) para que la empresa pueda disponerlo en el momento que lo necesite. Probablemente apunta a que la Sociedad tiene concedida una póliza de crédito con un límite de 300.000 € que no ha utilizado o dispuesto a fecha de hoy.

En conclusión, esta empresa ha dispuesto 647.069 € que ambas entidades financieras le han concedido en préstamos, y aún le quedan 300.000 € de crédito disponible de la financiación concedida.

Que el riesgo dispuesto sea mayor al riesgo disponible, significa que existe más financiación dispuesta que financiación por disponer. En este caso, la empresa ha consumido una gran parte de su capacidad de financiación, un 68%.

Si a una empresa se le agotan las líneas de financiación, la empresa tiene la opción de solicitar una ampliación de las líneas de crédito actuales solicitando la ampliación de los límites, o bien de solicitar líneas de financiación adicionales a sus entidades financieras o a otras nuevas entidades que no forman parte de su *pool bancario*. También es posible buscar nuevas fuentes de financiación renegociando condiciones con acreedores y



proveedores no financieros, o renegociar los plazos y condiciones para poder refinanciar la deuda y obtener mayor flexibilidad a la hora de atender los vencimientos. Como medida adicional siempre se puede hacer una revisión analítica de los costes y gastos de la empresa ajustando o eliminando aquellos que sean supérfluos o innecesarios, con objeto de reducir los costes, y consecuentemente, reducir el volumen de pagos.

Cada entidad financiera puede ver en la CIRBE su posición individual con la empresa y el riesgo agrupado del resto de entidades financieras, pero nunca puede ver el detalle de cada entidad financiera competidora, de ahí la necesidad de tener la CIRBE cuadrada entidad a entidad.

Dado lo anterior, es habitual que las entidades financieras soliciten el detalle de la CIRBE entidad por entidad. Aunque no es habitual entregar este detalle en condiciones normales, en caso de acudir a una refinanciación, se debe ser transparentes y aportar esta información, de lo contrario el proceso de refinanciación de la Sociedad podría correr peligro. La transparencia en la información es un factor fundamental a la hora de abordar una refinanciación con el pool de entidades financieras.

Una acción importante que la empresa debe llevar a cabo es la elaboración de un plan de negocio, también llamado IBR. El Independent Business Review (IBR) es un documento que solicitan los acreedores para evaluar y revisar la viabilidad de la empresa en el medio y largo plazo con la finalidad de tener una visión futura de la empresa y poder determinar si es posible superar los problemas financieros. Este informe puede ser elaborado



internamente o bien de forma externa e independiente por un economista o auditor, según sean las necesidades de la empresa o las exigencias de las entidades financieras y de sus acreedores. En este documento, sea interno o elaborado por un experto independiente, la empresa en base al plan de negocio y sus proyecciones financieras (previsión de cuenta de resultados), debe proyectar su tesorería y establecer las necesidades financieras del periodo, que deberán ser materializadas en solicitudes concretas.

En este análisis es fundamental que la empresa establezca un plan de acción para afrontar las dificultades de la mejor forma posible.

6. Bases de la refinanciación. Aspectos preliminares

Cuando se aborda un proceso de refinanciación y se plantea la situación a las entidades financieras, es aconsejable llevar la iniciativa en el proceso, presentando un documento en que antes de abordar la situación económica se manifiesten las bases del proceso de refinanciación y las líneas de actuación del Plan de Negocio que debe guiar el mismo.

A modo de ejemplo, algunas de estas "Bases del proceso de refinanciación" son las siguientes:

1. Manifestar que el escenario actual y futuro es complejo y que requiere esfuerzos que la sociedad está dispuesta a realizar, teniendo el compromiso para ello.



2. Manifiestar que la situación de crisis que se atraviesa es profunda, pero que la sociedad no es la primera que afronta y tiene capacidad para salir de la situación con el apoyo de sus acreedores.
3. Manifiestar, si procede, que no hay tensiones internas dentro de la sociedad, ni dentro de su accionariado, y existe compromiso por parte de todos los agentes internos, hecho que simplificará cualquier proceso de reestructuración.
4. Manifiestar que el equipo gestor aborda la situación de crisis como una oportunidad de negocio para reforzar las bases de la empresa y para poner en marcha nuevas líneas de negocio, haciendo hincapié en que los directivos tienen un compromiso firme con la sociedad, con el proyecto y con el negocio.
5. Manifiestar el compromiso de aprovechar las situaciones que el mercado pueda ofrecer durante el proceso.
6. Reorientar las actividades de la sociedad a las líneas de negocio rentables e hibernar aquellas que no aporten ni valor añadido, ni resultados, ni liquidez a la organización.

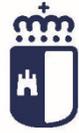
Asimismo, las “Líneas de actuación del Plan de Negocio” deben abordar los siguientes aspectos:

1. Garantizar la actividad principal de la empresa y los compromisos de entrega o prestación de servicios pactados con los clientes.
2. Aprovechar las oportunidades que brinda el mercado en cada línea de negocio, detallando por línea cuáles son estas.
3. Determinar qué líneas de negocio secundarias se van a reducir/eliminar y qué líneas de negocio



secundarias se van a potenciar o a poner en marcha de nuevo.

4. Compromiso de reducir de forma considerable los costes de estructura y eliminar aquellos costes que sean superfluos o innecesarios en el contexto actual. En este punto es importante incorporar una reducción, aunque sea porcentual, que sea contundente. Es una medida que impacta muy positivamente a las entidades financieras. También es importante manifestar que se adecuará la estructura al plan de negocio, manteniendo una estructura que permita el normal desarrollo de las operaciones.
5. Reducir el nivel de endeudamiento y consecuentemente la carga financiera de la Sociedad, al menos esta segunda a largo plazo, de forma que pueda ayudar a aliviar la cuenta de resultados. En este punto, hay que tener en cuenta que los gastos financieros de la Sociedad forman parte de la cuenta de resultados de las entidades financieras, por ello, en algunas ocasiones ven con buenos ojos el incremento de la carga financiera (devengo de intereses), siempre que estos puedan ser atendidos con normalidad.
6. Realizar desinversiones de activos fijos que supongan una entrada de liquidez, y consecuentemente, una reducción vía amortización del endeudamiento de la sociedad.
7. Reunión con entidades financieras y acreedores



Para que el proceso de refinanciación sea efectivo hay que tener un conocimiento exhaustivo de la posición de la empresa con cada entidad financiera. La empresa debe tener cuadrada la CIRBE con cada Banco o entidad financiera. Se debe contar con un cuadro de riesgos individual por cada entidad financiera. Adicionalmente, se debe disponer de un cuadro general de operaciones o riesgos concedidos por entidad donde se vea cada tipo de riesgo por entidad financiera, con el detalle del límite concedido y el crédito dispuesto a una fecha de referencia. Se recomienda repasar el cuadro de riesgos individualmente con cada entidad y, especialmente, antes de abordar una reunión conjunta con todas ellas. Esta herramienta permite tener una visión clara sobre el estado de las operaciones financieras que posee la empresa y es necesaria para facilitar las negociaciones con el *pool bancario*. Según explica Jose Ramón Fernández de la Cigoña, "El *pool bancario* es un informe detallado que deben presentar las empresas a los bancos cuando necesitan financiación bancaria" (Cigoña, 2023).

En el cuadro del *pool bancario* es importante que se incluyan una serie de conceptos como los que se detallan a continuación, conceptos que más adelante se irán explicando mediante un ejemplo práctico:

- Riesgos con Garantía hipotecaria
- Riesgos con Garantía personal
- Aavales o riesgos de firma

A modo de ejemplo, a continuación, se muestra un modelo de cuadro de *pool bancario* donde se puede observar el detalle de las operaciones financieras de una Sociedad real dedicada a la promoción inmobiliaria. Por razones de confidencialidad se obvia la razón social del



<https://gabinetejuridico.castillalamancha.es/ediciones>

Grupo inmobiliario y la identificación de las entidades financieras implicadas.

GRUPO

ENTIDAD	DISPUESTO PROMOTOR GARANTIA HIPOTECARIA	DISPUESTO SUELO GARANTIA HIPOTECARIA	DISPUESTO OTROS GARANTIA HIPOTECARIA	PÓLIZAS SUELO GARANTIA PERSONAL	PÓLIZAS CIRCULANTE GARANTIA PERSONAL	DISPUESTO AVALES				TOTAL	% SUBTOTAL RIESGO (SIN AVCTES Y AYTO)
						CLIENTES	SUELO	AYUNTAMIENTO	OTROS		
ENTIDAD 1	54.775.215	36.278.740		3.000.000	12.000.000	1.642.192	841.865	902.985	0	109.440.997	14,34%
ENTIDAD 2	29.043.158	53.986.529	163.220	2.840.000	4.450.000	866.694	16.811.373	2.181.184	0	110.342.158	14,46%
ENTIDAD 3	36.255.411	13.777.476		1.650.000	6.150.000	799.680	6.133.553	3.652.132	7.000	68.425.252	8,97%
ENTIDAD 4	5.794.089	34.355.200	128.483	0	6.000.000	8.870.000	0	0	0	55.147.772	7,23%
ENTIDAD 5	18.363.744	11.314.737		0	6.100.000	0	6.291.324	1.154.485	0	43.224.290	5,66%
ENTIDAD 6	0	23.200.000		0	3.500.000	0	6.000.000	74.724	0	32.774.724	4,29%
ENTIDAD 7	21.599.000	10.675.980	892.867	0	0	0	0	0	0	33.167.847	4,35%
ENTIDAD 8	18.106.822	2.259.327	989.643	0	6.650.000	863.375	2.351.265	0	0	31.220.432	4,09%
ENTIDAD 9	2.634.012	11.843.000		1.915.718	7.000.000	0	2.775.467	381.428	0	26.549.625	3,48%
ENTIDAD 10	0	17.115.435		0	3.000.000	0	3.262.810	0	0	23.378.245	3,06%
ENTIDAD 11	4.168.336	0	14.316.820	4.000.000	2.000.000	0	0	1.679.937	0	26.165.093	3,43%
ENTIDAD 12	4.721.869	9.945.600		0	7.600.000	0	787.574	0	0	23.055.043	3,02%
ENTIDAD 13	0	18.641.400		0	2.000.000	0	0	0	0	20.641.400	2,70%
ENTIDAD 14	20.500.000	0		0	0	0	0	362.804	690.112	21.552.916	2,82%
ENTIDAD 15	3.939.963	0	1.820.483	160.375	11.250.000	0	0	45.000	1.485.295	18.701.116	2,45%
ENTIDAD 16	12.312.000	5.740.000		0	1.500.000	0	1.379.322	0	0	20.931.322	2,74%
ENTIDAD 17	6.189.954	770.247		0	2.000.000	0	4.867.170	440.827	0	14.268.197	1,87%
ENTIDAD 18	12.080.710	0	0	0	2.461.611	0	0	0	0	14.542.321	1,91%
ENTIDAD 19	4.273.450	6.100.000		0	3.000.000	0	0	0	0	13.373.450	1,75%
ENTIDAD 20	0	10.092.548		1.648.000	0	0	0	0	1.127.005	12.867.553	1,69%
ENTIDAD 21	4.070.567	164.768		0	2.400.000	922.891	0	610.258	131.367	8.299.851	1,09%
ENTIDAD 22	0	4.163.849		0	4.000.000	0	0	0	0	8.163.849	1,07%
ENTIDAD 23	5.066.691	0		0	1.800.000	0	0	0	0	6.866.691	0,90%
ENTIDAD 24	0	3.211.000		0	1.500.000	0	0	0	0	4.711.000	0,62%
ENTIDAD 25	0	0		0	2.000.000	0	0	628.103	0	2.628.103	0,34%
ENTIDAD 26	0	0	394.690	0	2.000.000	0	0	0	0	2.394.690	0,31%
ENTIDAD 27	0	0		0	2.000.000	0	0	0	0	2.000.000	0,26%
ENTIDAD 28	0	0		0	1.500.000	0	0	0	0	1.500.000	0,20%
ENTIDAD 31	0	2.530.000	269.929	0	1.500.000	0	0	0	0	4.299.929	0,56%
ENTIDAD 32	0	0		0	403.824	312.273	0	243.115	0	959.212	0,13%
ENTIDAD 33	275.000	0	995.213	0	300.000	0	0	0	0	1.570.213	0,21%
TOTAL	264.169.990	276.165.836	19.971.348	15.214.093	106.065.435	14.277.105	51.501.723	12.356.983	3.440.779	763.163.292	100%
% SOBRE RIESGO	34,6%	36,2%	2,6%	2,0%	13,9%	1,9%	6,7%	1,6%	0,5%	100,0%	

Tabla 4. Pool bancario por entidades



<https://gabinetejuridico.castillalamancha.es/ediciones>

La información ha sido facilitada por el economista que llevó a cabo la refinanciación de este grupo empresarial.

Esta tabla detalla el riesgo por entidad financiera de un Grupo de Sociedades que, durante la crisis inmobiliaria, tuvo que llevar a cabo un proceso de refinanciación en la que se vieron involucradas 33 entidades financieras.

La tabla clasifica el riesgo bancario en garantías hipotecarias (cabecera color salmón), garantías personales (cabecera color amarillo) y avales (cabecera color verde). Cada fila corresponde a una entidad financiera. En las dos últimas columnas se puede observar el riesgo total por entidad y el porcentaje de riesgo que representa cada entidad sobre el total. De esa forma se obtiene un ABC de financiación por entidad, visualizando qué entidades aportan mayor o menor riesgo.

Hay que saber diferenciar entre garantía hipotecaria, garantía personal y avales. La principal diferencia es que, en las garantías hipotecaria y personal, las entidades financieras entregan el dinero a la sociedad en forma de préstamos o créditos, por lo tanto, estos suponen un riesgo directo desembolsado ya que la empresa ha contraído obligaciones de pago con el banco. En cambio, en los avales, las entidades financieras no entregan dinero a la empresa, sino que, garantizan que se va a cumplir con la obligación de pago futuro, o bien el cumplimiento de la entrega de un bien o un servicio, o el cumplimiento de algún compromiso contractual. Al no implicar una entrega inmediata de dinero y que el banco asuma responsabilidades de la



empresa a futuro, se dice habitualmente que existe un riesgo de firma.

Es importante explicar la diferencia entre los diferentes tipos de avales, entre los que encontramos: avales de clientes, avales de suelo, avales de ayuntamientos, y otros avales. Los avales de clientes son garantías que la empresa tiene que proporcionar a los compradores de los inmuebles para asegurar que las entregas a cuenta que los clientes han desembolsado serán devueltas si el inmueble o la vivienda no es entregada en las condiciones firmadas. Los avales de suelo garantizan las cantidades de pago aplazadas por la compra de solares, es decir, que el comprador se compromete a pagar de forma aplazada al vendedor. Los avales de ayuntamientos y administraciones públicas garantizan que las obras, urbanizaciones o las prestaciones de servicios se efectúan correctamente o que no se produzcan daños. En el caso de no cumplir con las obligaciones, o producirse daños, la Administración Pública y los Ayuntamientos tienen el derecho a ejecutar el aval y cobrar las cantidades avaladas. Otros tipos de avales pueden ser los técnicos, que se conceden frente a otros organismos (públicos y privados) y garantizan el adecuado cumplimiento de una obligación contractual: entrega de un bien o prestación de un servicio.

Explicados estos conceptos, se puede observar que la tabla refleja la cantidad total de dinero que cada entidad ha prestado al Grupo empresarial con la clasificación de su riesgo. Las primeras entidades bancarias son las que mayor riesgo tienen ya que son las que mayor cantidad de dinero han desembolsado.



En este ejemplo práctico, podemos concluir que el Grupo de empresas tiene un riesgo dispuesto de 763.163.292 € distribuidos en 33 entidades financieras, de los cuales, el 73,4% es riesgo con garantía hipotecaria, el 15,9 % es riesgo con garantía personal, y el 10,7% del riesgo está materializado en avales. Además, podemos concluir que este Grupo empresarial tiene un *pool bancario* amplio con el riesgo muy diversificado, observando que la entidad financiera con mayor riesgo concedido representa un 14,46% del riesgo total.

A continuación, se presenta un cuadro-ejemplo de pool bancario, pero en lugar de estar clasificado como el cuadro anterior por entidades financieras, en este caso el riesgo se encuentra clasificado por Sociedades acreditadas (o deudoras) agrupadas por zonas geográficas:



<https://gabinetejuridico.castillalamancha.es/ediciones>

	DISPUESTO PROMOTOR GARANTIA HIPOTECARIA	DISPUESTO SUELO GARANTIA HIPOTECARIA	DISPUESTO OTROS GARANTIA HIPOTECARIA	POLIZAS SUELO GARANTIA PERSONAL	POLIZAS CIRCULANTE GARANTIA PERSONAL	DISPUESTO AVALES				TOTAL	% TOTAL
						CLIENTES	SUELO	AYUNTAMIENTO	OTROS	RIESGO	RIESGO
SOCIEDAD MATRIZ 1	0	0	0	0	17.600.000	0	0	0	1.485.295	19.085.295	2,5%
SOCIEDAD 1	0	484.000	150.755	0	600.000	0	0	0	0	1.234.755	0,2%
SOCIEDAD 2	0	0	384.454	0	0	0	0	0	0	384.454	0,1%
SOCIEDAD 3	0	0	197.293	0	0	0	0	0	0	197.293	0,0%
SOCIEDAD 4	0	0	161.673	0	0	0	0	0	0	161.673	0,0%
SOCIEDAD 5	0	0	72.636	0	0	0	0	0	0	72.636	0,0%
SOCIEDAD 6	0	0	673.798	0	900.000	0	0	0	0	1.573.798	0,2%
SOCIEDAD 7	0	0	0	0	150.000	0	0	0	0	150.000	0,0%
SOCIEDAD 8	0	3.233.000	2.556.599	160.375	200.000	0	0	0	0	6.149.974	0,8%
SOCIEDAD 9	0	0	191.453	0	0	0	0	0	0	191.453	0,0%
SOCIEDAD 10	0	0	501.142	0	0	0	0	0	0	501.142	0,1%
SOCIEDAD 11	384.000	0	0	0	150.000	0	0	0	0	534.000	0,1%
SOCIEDAD 12	0	2.000.000	235.483	0	0	0	0	0	0	2.235.483	0,3%
SOCIEDAD 13	0	220.000	465.548	0	0	0	0	0	0	685.548	0,1%
SOCIEDAD 14	4.897.000	0	63.694	0	0	0	0	45.000	0	5.005.694	0,7%
SOCIEDAD 15	0	52.776.600	0	0	10.100.000	8.870.000	0	0	0	71.746.600	9,4%
SUBTOTAL SOCIEDADES NORTE	5.281.000	58.713.600	5.654.528	160.375	12.100.000	8.870.000	0	45.000	0	90.824.503	11,9%
SOCIEDAD MATRIZ 2	1.612.963	0	14.316.820	0	0	0	0	0	0	15.929.783	2,1%
SOCIEDAD 16	233.145.045	169.568.875	0	15.053.718	65.065.435	4.061.538	45.501.723	10.938.415	1.955.484	545.290.233	71,5%
SOCIEDAD 17	8.765.445	36.183.361	0	0	9.500.000	1.345.567	0	1.298.844	0	57.093.217	7,5%
SOCIEDAD 18	0	11.700.000	0	0	0	0	6.000.000	74.724	0	17.774.724	2,3%
SOCIEDAD 19	15.032.078	0	0	0	1.800.000	0	0	0	0	16.832.078	2,2%
SOCIEDAD 20	333.460	0	0	0	0	0	0	0	0	333.460	0,0%
SUBTOTAL SOCIEDADES SUR	257.276.028	217.452.236	0	15.053.718	76.365.435	5.407.105	51.501.723	12.311.983	1.955.484	637.323.712	83,5%
TOTAL GRUPO	264.169.990	276.165.836	19.917.348	15.214.093	106.065.435	14.277.105	51.501.723	12.356.983	3.440.779	763.163.293	100,0%
% SOBRE TOTAL RIESGO	34,6%	36,2%	2,6%	2,0%	13,9%	1,9%	6,7%	1,6%	0,5%	100,0%	

Tabla 4. Pool bancario por sociedades

Esta tabla muestra que el riesgo dispuesto es mayor en las sociedades de la zona sur con un 85,6 % (2,1 % + 83,50%), que el riesgo dispuesto en las sociedades de la zona norte, con un 14,4 % (2,5% + 11,9%).

Adicionalmente se muestra el cuadro de riesgos individual por cada Sociedad del grupo. (Se incorporan 2 a modo de ejemplo).



<https://gabinetejuridico.castillalamancha.es/ediciones>

SOCIEDAD 1

ENTIDAD	LEASING	DISPUUESTO PROMOTOR	DISPUUESTO SUELOS	OTROS PTMOS. (Gar.pers.)	PRES/CTO.SUELO (Gar.pers.)	RESTO CTO	DISPUUESTO AVALES				TOTAL	SIN AVALES ENTREGAS
							CLIENTES	SUELO	AYTO	OTROS		
							ENTIDAD 1					
ENTIDAD 2											0	
ENTIDAD 3											0	
ENTIDAD 4											0	
ENTIDAD 5											0	
ENTIDAD 6											0	
ENTIDAD 7											0	
ENTIDAD 8											0	
ENTIDAD 10											0	
ENTIDAD 11						1.500.000					1.500.000	
ENTIDAD 12											0	
ENTIDAD 13						3.000.000					3.000.000	
ENTIDAD 14											0	
ENTIDAD 15						1.550.000					1.550.000	
ENTIDAD 16						11.250.000				1.485.295	12.735.295	
ENTIDAD 17											0	
ENTIDAD 18											0	
ENTIDAD 19						300.000					300.000	
TOTAL	0	0	0	0	0	17.600.000	0	0	0	1.485.295	19.085.295	100,00%

Tabla 5. Cuadro de riesgos individual Sociedad 1



SOCIEDAD 2

ENTIDAD	LEASING	DISPUUESTO PROMOTOR	DISPUUESTO SUELOS	OTROS PTMOS. (Gar.pers.)	PRES/CTO.SUELO (Gar.pers.)	RESTO CTO	DISPUUESTO AVALES				TOTAL	SIN ENTREGAS AVALES
							CLIENTES	SUELO	AYTO	OTROS		
ENTIDAD 1											0	
ENTIDAD 2											0	
ENTIDAD 3											0	
ENTIDAD 4				14.456							14.456	
ENTIDAD 5			484.000								484.000	
ENTIDAD 6											0	
ENTIDAD 7											0	
ENTIDAD 8											0	
ENTIDAD 9						600.000					600.000	
ENTIDAD 10											0	
ENTIDAD 11				25.036							25.036	
ENTIDAD 12											0	
ENTIDAD 13				111.263,00							111.263	
ENTIDAD 14											0	
ENTIDAD 15											0	
TOTAL	0	0	484.000	150.755	0	600.000	0	0	0	0	1.234.755	100,00%

Tabla 6. Cuadro de riesgos individual Sociedad 2

Adicionalmente a los cuadros generales del pool, se debe tener una ficha

Adicionalmente a los cuadros generales del pool, se debe tener una ficha detallada por cada entidad financiera que sirva de guía para la negociación y que detalle el capital concedido y el capital dispuesto de cada sociedad, la fecha de vencimiento del préstamo concedido, así como el periodo de carencia de cada operación, es decir, el

periodo de tiempo en el que solo se pagan intereses y no se paga capital.

Se muestran dos cuadros a modo de ejemplo:

SITUACION ENTIDAD 1 GRUPO

RIESGO INICIAL

	Sociedad	CAPITAL CONCEDIDO	CAPITAL DISPUERTO	Vencimiento Préstamo	Fin plazo carencia
PRÉSTAMOS PROMOTOR					
Préstamos promotor 1	Sociedad 1	13.935.198	13.026.381	04/04/2033	04/04/2010
Préstamos promotor 2	Sociedad 2	1.730.879	1.730.879	04/11/2033	04/11/2008
Préstamos promotor 3	Sociedad 3	25.500.000	13.641.356	04/12/2034	04/12/2009
Préstamos promotor 4	Sociedad 4	646.000	644.542	04/12/2037	Ya en amortización
TOTAL PROMOTOR		41.812.077	29.043.158		

PRÉSTAMOS SUELO

Préstamos suelo 1	Sociedad 1	14.725.000	14.725.000	04/07/2009
Préstamos suelo 2	Sociedad 2	4.600.000	1.712.627	04/01/2011
Préstamos suelo 3	Sociedad 3	12.424.000	0	04/03/2011
Préstamos suelo 4	Sociedad 4	46.503.591	35.342.493	
TOTAL SUELO		78.252.591	51.780.120	

Tabla 7. Ficha detallada Entidad 1

SOCIEDAD ENTIDAD 2 GRUPO		RIESGO INICIAL			
PRÉSTAMOS PROMOTOR	Sociedad	CAPITAL CONCEDIDO	CAPITAL DISPUESTO	Vencimiento Préstamo	Fin plazo carencia
Préstamo promotor 1	Sociedad 1	224.280	224.280	14/07/2031	Ya en amortización
Préstamo promotor 2	Sociedad 2	16.000.000	15.694.000	05/10/2019	05/10/2009
Préstamo promotor 3	Sociedad 3	4.429.110	2.108.070	12/03/2010	
TOTAL PROMOTOR		20.653.390	18.026.350		
PRÉSTAMOS SUELO					
Préstamo suelo 1	Sociedad 1	2.005.122	2.005.122	19/05/2009	
Préstamo suelo 2	Sociedad 2	254.205	254.205	14/09/2010	
TOTAL SUELO		2.259.327	2.259.327		

Tabla 8. Ficha detallada Entidad 2

Es importante distinguir entre tres tipos de riesgo: riesgo directo, riesgo indirecto y riesgo de firma.

En cuanto al riesgo directo se diferencia entre riesgo con garantía real, el cual se encuentra respaldado por activos tangibles como pueden ser bienes inmuebles y el riesgo con garantía personal, en el que la garantía de la que responde la operación es la propia Sociedad con su patrimonio, y con sus bienes y derechos presentes y futuros.

En el caso de riesgos con garantía real o hipotecaria, en situaciones de impago el banco puede exigir la ejecución de los bienes afectos directamente a la garantía o hipotecados para saldar la deuda, en todo



o en parte. En caso de impago la entidad podrá iniciar un procedimiento de ejecución hipotecaria y solicitar a través del mismo la subasta del bien que garantiza la operación. Las subastas pueden ser judiciales, notariales o privadas a través de entidad especializada. A dicha subasta, que es pública, pueden acudir terceras personas físicas o jurídicas ajenas a la operación realizando las pujas necesarias. La subasta se adjudica al mejor postor. Celebrada la subasta, puede que el bien se lo adjudique un tercero o que se lo adjudique la entidad financiera como acreedor hipotecario. En caso de la adjudicación por parte de un tercero, el importe de la subasta se entregará al acreedor hipotecario en pago de la deuda, hasta la cobertura de la misma. Si el importe obtenido en la subasta no cubre la deuda, el acreedor hipotecario podrá reclamar al deudor el importe restante. En caso de que la subasta quede desierta y no acudan terceros a la puja, el acreedor hipotecario se podrá adjudicar el bien por el 50% del valor de tasación para subasta establecido en la operación hipotecaria. Si este importe de adjudicación no cubre el 50% de la deuda, el acreedor hipotecario podrá seguir reclamando al deudor el resto de la deuda no recuperada mayorada por los intereses ordinarios, moratorios y las costas del procedimiento. Es por ello que hay que tener en cuenta que en una operación con garantía hipotecaria la entidad financiera a través de la ejecución hipotecaria puede quedarse con el bien en garantía y adicionalmente seguir reclamando el importe restante de la misma, que puede llegar hasta el 50% de la operación más sus intereses y costas, hasta el límite de la responsabilidad hipotecaria fijada.



El riesgo con garantía personal se sustenta en el compromiso individual de la empresa o persona acreditada, lo que significa que en caso de incumplimiento podrían verse perjudicados sus bienes presentes y futuros.

En los riesgos indirectos se incluyen las líneas de descuento, líneas de confirming y líneas de factoring. Las líneas de descuento permiten a la empresa obtener liquidez a corto plazo anticipando el cobro de los efectos en cartera antes de que llegue su vencimiento. Las líneas confirming aseguran el pago a sus proveedores con la ayuda de una entidad financiera, anticipando el dinero a los proveedores. Las líneas de factoring transfieren el riesgo de impago a las entidades financieras cediéndoles sus cuentas a cobrar con el objetivo de obtener liquidez inmediata, y básicamente supone un anticipo del cobro de las facturas a través de su cesión a la entidad financiera.

Por último, en el riesgo de firma encontramos diversos avales: técnicos o de cumplimiento, y financieros o de garantía. Los avales técnicos aseguran que la compañía cumplirá con determinadas responsabilidades contractuales, tales como el cierre de un proyecto o la provisión de bienes o servicios. Los avales financieros tratan de garantizar un compromiso de pago de la Sociedad, comprometiéndose a pagar la entidad financiera al acreedor en caso de impago por parte de la sociedad.

En el proceso de refinanciación debemos ser capaces de plantear una solución conjunta para todas las entidades financieras de forma que todas ellas tengan el mismo tratamiento y ninguna de ellas reciba un trato



privilegiado respecto de las demás. Es posible que, con anterioridad al inicio del proceso de refinanciación, algunas entidades financieras quieran salirse del riesgo de la Sociedad y resolver su posición de forma individual.

8. Negociación proceso de refinanciación con entidades financieras y acreedores

El proceso de refinanciación implica la negociación con entidades financieras y acreedores, donde hay que seguir una serie de pasos con el fin de equilibrar los intereses de las partes involucradas. A continuación, se desarrollan aquellas etapas clave que destacan en este proceso como el pacto de espera, la condición suspensiva, el documento de condiciones y términos (*term sheet*), el contrato de financiación, un documento de garantías, el acuerdo entre acreedores y finalmente, una serie de documentos notariales.

1.- Pacto de espera

El pacto de espera es un acuerdo inicial que se toma en el proceso de refinanciación por el cual se deja en suspenso, durante un periodo perfectamente delimitado (llamado de espera), la eficacia y aplicabilidad de las siguientes cláusulas de las pólizas de crédito, los préstamos bancarios y demás instrumentos de concesión de crédito:

- Vencimiento anticipado y cancelación
- Reducción de crédito
- Pignoración y/o disposición de saldo, valores o activos financieros titularidad del acreditado y/o



prestatario o de sus fiadores o avalistas depositados en entidad bancaria

- Compensación de saldos
- Constitución de nuevas garantías, excepto las ya construidas entre dichas fechas.
- En general todas aquellas que pueden perseguir los mismos fines

Este pacto de espera, habitualmente, supone además:

- Prorrogar automáticamente pólizas de crédito o préstamo que a día de inicio del periodo de suspenso están vencidas o que venzan en el periodo comprendido fijado para la espera (aun cuando en el clausulado del correspondiente instrumento financiero esa facultad no se contemple o esté expresamente rechazada)
- Durante el periodo de espera, no se suspenderá el devengo de intereses ordinarios de las pólizas de crédito, préstamos hipotecarios y demás instrumentos de concesión de crédito (se podría solicitar), durante el periodo de espera, aunque sí su abono (que se realizará una vez alcanzado el acuerdo de refinanciación).
- Durante el periodo de espera no se ejercerán acciones judiciales o extrajudiciales para exigir el pago de cualquier tipo de pasivo, ya sea contra el deudor principal y/o fiadores y avalistas. Asimismo, se suspenderán las ejecuciones que hubieran sido iniciadas, hasta el final del referido periodo de espera.
- Durante el periodo de espera, no se devengarán intereses de demora ni intereses de los intereses ordinarios vencidos y no satisfechos (renuncia a la



facultad de capitalizar los intereses líquidos y no satisfechos).

2.- Condición suspensiva

Sujeción de la eficacia de la reestructuración a la firma de todas las entidades de los documentos que instrumentan la propia reestructuración financiera.

3.- Documento de condiciones y términos (*term sheet*)

Establece las condiciones generales de la Reestructuración financiera y financiación adicional. Se pactan las reglas de juego.

4.- Contrato de financiación

Desarrollo del *Term Sheet* estableciendo pormenorizadamente las condiciones de la Reestructuración financiera. Se desarrollan las reglas de juego.

5.- Documento de garantías

Fijación y otorgamiento de garantías para asegurar el cumplimiento del *Term Sheet*: garantías personales, hipotecarias (bienes inmuebles), pignoraticias (saldos financieros, derechos, acciones y participaciones) y de remanente (tratamiento del excedente en la venta de cualquier activo hipotecado, pignorado o sin garantías directas).

6.- Acuerdo entre acreedores

Regulación de determinados aspectos de las relaciones acreedoras y deudoras entre las partes,



principalmente mayorías, ejecución de garantías, aspectos concursales, etc...

7.- Documentos notariales:

Contrato principal de financiación o refinanciación:

Elevación a público del contrato de financiación y de los documentos de garantías. Habitualmente se firma inicialmente por parte de los acreditados y por el Banco Agente o Banco director de la refinanciación.

Adhesiones de entidades financieras:

Documento notarial mediante el cual cada una de las entidades financieras participantes en el proceso se adhiere a la firma del contrato o documento principal de la refinanciación. Suele fijarse un plazo máximo para otorgar las adhesiones de las entidades financieras.

Firma de condiciones suspensivas por entidades financieras:

Documento notarial mediante el cual cada una de las entidades financieras participantes en el proceso sujeta la eficacia y cumplimiento de este, a que el contrato de adhesión sea firmado por un porcentaje de deuda o un porcentaje de entidades financieras, de forma que, si no se alcanza dicho porcentaje, opera la condición suspensiva, y la firma del contrato principal y del otorgamiento de garantías queda sin efecto, y se vuelve a la situación anterior.

Diligencia de cierre:

Documento notarial mediante el cual el notario establece si se ha conseguido el porcentaje de



adhesiones exigidas para la eficacia del contrato principal, tomando este plena validez y eficacia, o si, por el contrario, no se ha conseguido el porcentaje de adhesiones exigidas y opera la condición suspensiva, en cuyo caso el contrato principal decae, no toma eficacia ni validez, y se vuelve a la situación anterior.

Adicionalmente, es importante saber que significa un préstamo sindicado y tener clara la estructura que debe seguir. Tal y como se define en la web del BBVA, "se conoce como préstamo sindicado a aquel en el que se presta una gran cantidad de dinero a una gran empresa por parte de varios bancos o cajas (en lugar de hacerse cargo una única entidad, como ocurre con los préstamos)" (BBVA, s.f.). En los préstamos sindicados intervienen tres partes: prestamista, prestatario y agente. El prestamista es el grupo de entidades que conceden el préstamo, el prestatario es la empresa o empresas que recibe el dinero prestado, y el agente es el interlocutor o banco director que fijan las entidades financieras.

La estructura que debe tener el documento público o privado por el que se concede un crédito o préstamo sindicado es la siguiente:

1. Importe
2. Destino de la financiación
3. Condiciones para la entrega y disposición
 - 3.1. Características de las disposiciones
 - 3.2. Solicitud de una disposición
 - 3.3. Comunicación de aviso de una disposición
 - 3.4. Entrega de los fondos de las disposiciones
4. Condiciones previas o simultaneas a las disposiciones



5. Responsabilidad de las entidades acreditantes de los obligados
 - 5.1. Responsabilidad de las entidades acreditantes. Carácter mancomunado.
 - 5.2. Reglas para la adopción de decisiones de las entidades acreditantes
 - 5.3. Régimen de responsabilidad de los acreditados de los garantes
6. Devengo y periodos de intereses
7. Tipo de interés
8. Liquidación y pago de intereses
9. Intereses indemnizatorios o de demora
10. Capitalización
11. Duración, vencimiento y reembolso
12. Amortización ordinaria
13. Amortización y cancelación anticipada
14. Declaraciones formales de los acreditados
15. Información financiera de los acreditados
16. Otras obligaciones de los obligados
17. Resolución anticipada
18. Indemnización
19. Pagos
20. Compensación
21. Proporcionalidad en los pagos
22. Imputación de los pagos
23. El agente y las entidades acreditantes
24. Garantía personal solidaria
25. Garantías reales hipotecarias
26. Garantías reales pignoraticias
27. Ejecución de las garantías
28. Impuestos
29. Cartas de pago de impuestos
30. IVA
31. Comisiones de estructuración y agencia



- 32. Costes y gastos
- 33. Ilegalidad
- 34. Variación de circunstancias
- 35. Cesión por parte de las entidades acreditantes
- 36. Acreditación de deuda y acción ejecutiva
- 37. Comunicaciones
- 38. Definiciones
- 39. Ley
- 40. Jurisdicción

9. Cierre de la refinanciación y firma de documentos

Cuando se firma un crédito sindicado concedido por varios bancos, hay dos conceptos a tener en cuenta. En primer lugar, el banco agente, que es el banco principal ya que es el que firma los documentos. Y, en segundo lugar, el resto de los bancos, que acuden a la notaría dentro del plazo fijado y se adhieren al préstamo sindicado.

A continuación, se incorpora como ejemplo el texto que tiene que incluir cada banco cuando se adhiere en el expositivo de la escritura y el texto que debe poner en el cuerpo de la escritura.

"En el expositivo

Que entidad financiera es conocedor de que SOCIEDAD 1, S.A. está, junto con el resto de sociedades de su grupo, en un proceso de reestructuración financiera y



<https://gabinetejuridico.castillalamancha.es/ediciones>

solicitud de financiación adicional que se completará con la formalización de un préstamo o crédito sindicado por parte de todas o la mayor parte de las entidades que actualmente financian las actividades del grupo.

Al final del texto del clausulado

Asimismo, en virtud del presente documento entidad financiera manifiesta su firme obligación frente a SOCIEDAD 1, S.A. de adherirse a la financiación adicional que el grupo SOCIEDAD MATRIZ 1, al que pertenece SOCIEDAD 1, S.A. está negociando con el conjunto de entidades que financian las actividades propias del grupo. Esta adhesión implica el compromiso inicial de entidad financiera de suscribir el instrumento o instrumentos a través de los cuales se formalice la financiación adicional y que previsiblemente consistirá en un préstamo o crédito sindicado, siempre que la misma reúna las siguientes condiciones: Criterio de reparto aprobado por el sindicato de financiación con importe máximo para entidad financiera de xxxxxxxxxxxx, y vencimiento mínimo a 31 de diciembre de 20XX, cobertura de toda la operación con garantía real y sujeto a la adhesión mínima del 95% del riesgo vivo del grupo. Este compromiso de adhesión se mantendrá vigente hasta el día 31 de julio de 20XX, momento a partir del cual, en caso de no formalizarse la financiación adicional, o no existir al menos un acuerdo de formalización pendiente de ejecución no más allá del 30 de septiembre de 20XX, entidad financiera quedará liberado de compromiso, siempre que la falta de formalización no se deba a un hecho imputable exclusivamente a entidad financiera.”



Este proceso está planteado para que todos los bancos no tengan la necesidad de acudir a la vez a la notaría, dado que esto a veces no es posible por la dispersión geográfica o por la falta de disponibilidad de algunas entidades. Una vez se han adherido todos los bancos, se hace una diligencia de cierre mediante el cual, queda acreditado que han firmado todas las entidades financieras. A modo de ejemplo se presenta la diligencia de cierre:

"En el expositivo

Que ENTIDAD FINANCIERA X es conocedor de que SOCIEDAD 1, S.A. está, junto con el resto de sociedades de su grupo, en un proceso de reestructuración financiera y solicitud de financiación adicional que se completará con la formalización de un préstamo o crédito sindicado por parte de todas o la mayor parte de las entidades que actualmente financian las actividades del grupo.

En el cuerpo de la escritura

Cláusula nº XXXX

Asimismo, en virtud del presente documento, ENTIDAD FINANCIERA adquiere la obligación irrevocable frente a SOCIEDAD 1, S.A. de adherirse a la financiación adicional que el grupo SOCIEDAD MATRIZ 1, al que pertenece SOCIEDAD 1, S.A., está negociando con el conjunto de entidades que financian las actividades propias del grupo. Esta adhesión implica la obligación



<https://gabinetejuridico.castillalamancha.es/ediciones>

para la ENTIDAD FINANCIERA de suscribir el instrumento o instrumentos a través de los cuales se formalice la financiación adicional y que previsiblemente consistirá en un préstamo o crédito sindicado, siempre que la misma reúna las siguientes condiciones:

- *Importe máximo del préstamo o crédito sindicado que corresponde desembolsar a ENTIDAD FINANCIERA XXXXXXXXXXXX €.*
- *Plazo mínimo de reintegro del préstamo o crédito sindicado: 18 meses desde la primera disposición - 31 de diciembre de 20XX.*
- *Garantías de carácter real*
- *Número de entidades concurrentes: un número que como mínimo represente el 98% del pasivo exigible del Grupo.*
- *Términos y condiciones:*
 - *la disposición del crédito se realizará en varias disposiciones en función de las necesidades del grupo;*
 - *la determinación del importe exacto que corresponda aportar a ENTIDAD FINANCIERA al préstamo o crédito sindicado se determinará con arreglo al establecido por el pool bancario.*
 - *la entidad agente será una o varias de entre las siguientes: Entidad X, Entidad Y, Entidad Z.*
 - *las habituales para este tipo de sindicatos de financiación.*

Esta obligación de adhesión se mantendrá vigente hasta el día 31 de julio de 20XX, momento a partir del cual, en caso de no formalizarse la financiación adicional, o no existir al menos un acuerdo de formalización



pendiente de ejecución no más allá del 30 de septiembre de 20XX, ENTIDAD FINANCIERA quedará liberado de esta obligación, siempre que la falta de formalización no se deba a un hecho imputable exclusivamente a ENTIDAD FINANCIERA.

Causas de extinción de la hipoteca

Las siguientes:

- *La no adhesión por parte de ENTIDAD FINANCIERA al préstamo o crédito sindicado al cual se ha obligado a adherirse en virtud de lo establecido en la Cláusula de esta escritura, dentro de los plazos y en los términos allí indicados por causa imputable a ENTIDAD FINANCIERA. En este caso, SOCIEDAD 1, S.A. notificará a ENTIDAD FINANCIERA que la garantía hipotecaria ha quedado extinguida por no haber cumplido ENTIDAD FINANCIERA su obligación de adhesión a la financiación adicional en un plazo de 5 días desde que dicho incumplimiento se haya producido, tras lo cual SOCIEDAD 1, S.A. podrá otorgar por sí mismo, y en virtud del apoderamiento irrevocable que en este momento se otorga, la preceptiva escritura de cancelación de la hipoteca que mediante la presente se constituye.”*

10. Seguimiento de la refinanciación

Finalmente, para garantizar el éxito de la refinanciación de una empresa, se llega al último paso



de este proceso, el seguimiento de la refinanciación. El seguimiento de la refinanciación es clave para asegurar que tanto las entidades financieras como los acreedores cumplan de manera efectiva todos los acuerdos y convenios que se han firmado con la empresa. Esta etapa conlleva la puesta en marcha de mecanismos de control, supervisión y evaluación que garanticen la correcta implementación de las condiciones acordadas y la viabilidad financiera de la compañía a largo plazo. En esta fase se lleva a cabo un seguimiento constante del cumplimiento de los pagos pactados, de las responsabilidades y obligaciones legales, además del desarrollo de los indicadores financieros de la compañía.

Adicionalmente, es importante una comunicación constante entre la empresa, las entidades financieras y los acreedores. Así como de asegurar que la compañía opere de acuerdo con los términos fijados en el contrato de la refinanciación.

Si en cualquier momento del seguimiento se identifica una posible desviación, error o incumplimiento que comprometa la viabilidad del acuerdo, se deben establecer protocolos para renegociar los términos si resulta necesario para prevenir que empeore la situación financiera de la empresa.

El objetivo principal de este seguimiento es apoyar a la empresa en su proceso de recuperación económica y garantizar su expansión en el mercado.



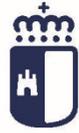
11. Conclusión

Tras la realización de este Trabajo Final de Grado sobre el proceso de refinanciación de una empresa, se pueden obtener las siguientes conclusiones:

En primer lugar, es muy importante la detección del problema, es decir, la identificación temprana de aquellos indicadores de alarma que nos señalan el mal funcionamiento de la empresa. Por ello, es muy importante efectuar un presupuesto de tesorería ajustado, que nos permite anticipar problemas y establecer un plan de acción adecuado.

Posteriormente, es fundamental realizar un análisis muy detallado de la situación actual en la que se encuentra la empresa para así poder entender las causas que han derivado a una mala situación. Esto implica tener clara y bien estructurada la CIRBE para así poder establecer medidas correctoras efectivas. Tener un enfoque claro y estructurado sobre cómo se plantea el problema influye en la efectividad de las soluciones y facilita la comunicación con las entidades financieras y acreedores, lo que es esencial para la negociación de condiciones favorables. En esta negociación con entidades financieras y acreedores es necesario equilibrar los intereses de todas las partes involucradas con el fin de acordar aquellas bases que permita a la empresa recuperarse y continuar su actividad.

Finalmente, es crucial realizar un seguimiento de post-refinanciación para asegurar que se cumplan todos los acuerdos y condiciones pactadas y así identificar a tiempo cualquier desviación que pueda surgir.



<https://gabinetejuridico.castillalamancha.es/ediciones>

En resumen, para lograr el éxito en un proceso de refinanciación empresarial, es crucial detectar lo antes posible los problemas, efectuar un análisis claro, negociaciones efectivas y llevar a cabo un seguimiento muy cercano.

12. Bibliografía

Azofra Vegas, Fernando. (2009). *El nuevo régimen de los acuerdos de refinanciación*. Uría Menéndez. <https://www.uria.com/es/publicaciones/2216-el-nuevo-regimen-de-los-acuerdos-de-refinanciacion>

BBVA (s.f.). *Consejos para refinar las deudas de una empresa*. Salud financiera. <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/consejos-para-refinanciar-las-deudas-de-una-empresa/>

BBVA (s.f.). *¿Qué es el «pool bancario»?* BBVA NOTICIAS. <https://www.bbva.com/es/economia-y-finanzas/lo-emprendedor-necesita-saber-del-pool-bancario/>

BBVA ESPAÑA. (s.f.). *Qué es un préstamo sindicado*. BBVA. <https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ef/prestamos/que-es-un-prestamo-sindicado.html>

Carson, Ian. (2024, 30 mayo). *What is a standstill agreement and when are they used?*. Harper James. <https://harperjames.co.uk/article/standstill-agreement/>



<https://gabinetejuridico.castillalamancha.es/ediciones>

CIRBE - cliente bancario, Banco de España. (s.f.).
<https://clientebancario.bde.es/pcb/es/menu-horizontal/productosservici/relacionados/cirbe/>

Dobaño, Roger. (2024, 28 octubre). *Presupuesto de tesorería: qué es, cómo elaborar y ejemplos*. Autónomos, Empresas y Asesorías. QuipuBlog.
<https://getquipu.com/blog/presupuesto-de-tesoreria/#:~:text=presupuesto%20de%20tesorer%3%ADa-%20BFQu%3%A9%20es%20el%20presupuesto%20de%20tesorer%3%ADa%3F,trimestre%2C%20semestre%20o%20a%3%B1o>

Fernández De la Cigoña, J. R. (2024, 11 enero). *¿Cómo hacer el pool bancario de tu empresa?* Sage Advice España. <https://www.sage.com/es-es/blog/como-hacer-el-pool-bancario-de-tu-empresa/#:~:text=El%20pool%20bancario%20es%20un,%2C%20leasings%2C%20avales%2C%20etc>

Fernández, Eva. (2021, 22 febrero). *6 pasos para refinar las deudas de tu empresa*. Anfix. <https://www.anfix.com/blog/6-pasos-para-refinanciar-las-deudas-de-tu-pyme>

González Varadé, Patricia. (2024, 18 abril). *Reestructuración y refinanciación de deuda, diferencias y conceptos*. ILP Abogados. <https://www.ilpabogados.com/reestructuracion-y-refinanciacion-de-deuda-diferencias-y-conceptos/>

LetsLaw. (2021, 16 junio). *Reestructuración y refinanciación de deuda* - Letslaw. <https://letslaw.es/reestructuracion-y-refinanciacion-de-deuda/>



<https://gabinetejuridico.castillalamancha.es/ediciones>

Nopal. (2023, 6 abril). *Señales de que tu empresa necesita una reestructuración* - Nopal. Nopal. <https://nopal.es/2023/04/06/senales-empresa-necesita-reestructuracion/>

Serrano, Manuela. (2020, 4 noviembre). *Concurso de acreedores y refinanciación de deuda: soluciones para momentos de crisis*. Ceca Magán. <https://www.cecamagan.com/blog/concurso-acreedores-refinanciacion-deuda-soluciones-momentos-crisis>