

# RD de Segunda Oportunidad: adiós en parte al concurso de acreedores

▶ La norma permite que las farmacias con grandes deudas puedan negociar para intentar evitar la liquidación, y si no llegan a acuerdo, pasar por el trámite

MAR SEVILLA MARTÍNEZ  
maria.sevilla@unidadeditorial.es

“Muchos de los farmacéuticos que en 2007 y 2008 realizaron una inversión y pusieron en marcha una farmacia ahora tienen grandes problemas de crédito, son insolventes y poseen una cuenta de resultados en negativo. El problema es que estos profesionales, con la normativa actual, tienen muy complicado cambiar esa situación de insolvencia”, explica a CF Manuel Jiménez, socio director de Perona Asociados Abogados. “Con el RD de Segunda Oportunidad estas personas tienen una posible salida para cambiar esta situación”, apostilla.

Tal y como señala Jiménez: “sin ser la panacea, ofrece la oportunidad a los profesionales de seguir con el negocio a través de un plan de continuidad o de salir de forma ordenada”. A finales de febrero el Gobierno publicó el Real Decreto de mecanismo de segunda oportunidad, con esta norma, tal y como explica Jiménez, pretende igualar la situación de los autónomos con el de sus homólogos europeos ante las desigualdades que existen entre España y el resto de países de la UE.

## ¿P EN 5 RESPUESTAS

### ¿CUÁNDO SE APROBÓ?

El 28 de febrero el *Boletín Oficial del Estado* publicó el Real Decreto de mecanismo de segunda oportunidad.

### ¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

La ley presentada por el Ejecutivo está enfocada a aquellas personas físicas o jurídicas que pusieron en marcha un negocio que ha fracasado o está a punto de fracasar.

### ¿CUÁL ES EL OBJETIVO?

Conseguir que los afectados no estén endeudados toda la vida, puedan retomar su actividad empresarial y seguir hacia delante llegando al mejor acuerdo que garantice la viabilidad.

### ¿CÓMO TIENEN QUE PROCEDER

La novedad que introduce este RD es que iguala las oportunidades de las personas físicas a las de las personas jurídicas, por lo que facilita que las empresas no claudiquen y cierren.

Para acogerse a los beneficios de esta ley el primer paso que tienen que dar los profesionales es llegar a un acuerdo extrajudicial. De

### LOS DEUDORES?

Tienen que intentar llegar a un acuerdo extrajudicial con sus acreedores, para lo que la norma establece un plazo aproximado de dos meses. Este acuerdo permite a empresarios, autónomos y personas individuales -hasta ahora sólo podían hacerlo los empresarios- renegociar con los acreedores, bajo la tutela de un juez.

### ¿HAY EXCEPCIONES A ESTE DECRETO?

Aunque los autónomos han pedido que se elimine, en el texto se especifica que las deudas con Hacienda y la Seguridad Social quedan excluidas, es decir, que a éstas los deudores sí tendrían que hacerles frente en cualquier caso.

esta forma, el deudor podrá evitar llegar a concurso de acreedores a través de un sistema de quitas bajo tutela de un juez (convenio en el que el deudor se compromete a pagar una parte de su deuda al acreedor mientras éste renuncia a su derecho sobre el resto).

“La ventaja más importante que ofrece frente a la

ley anterior es el acuerdo extrajudicial de pagos que permite bajo la tutela del juez no llegar al concurso de acreedores. El deudor puede negociar con quitas y esperas”, añade.

## Las deudas contraídas con Hacienda y la Seguridad Social están exentas

Jiménez señala que en la anterior ley las esperas se permitían hasta los tres años y en el nuevo RD se amplía a diez. Además, la quita ha pasado de un tope de hasta el 25 por ciento a no tenerlo. Todo esto supeditado a que se llegue a un acuerdo.

### SIN VÍA CONCURSAL

La otra novedad que introduce es que el farmacéutico no tiene que pasar por concurso de acreedores para llegar a una solución. ¿Y si no cumple? Hasta ahora se iba a liquidación, pero la normativa con el cambio permite ir en esos casos a concurso. “Si se da este caso, puede volver a hablar con los acreedores y proponerles una nueva fórmula de quita y espera para no perder la actividad y liquidar”, concluye.

Sin embargo, la norma tiene sombras, ya que especifica que las deudas con Hacienda y la Seguridad Social están excluidas, tal y como explican desde Asefarma, aunque señalan que éstas en el caso de las oficinas de farmacia no suelen ocurrir y si las tuvieran son de pequeños importes. “Las farmacias pueden beneficiarse del RD, ya que podrían acogerse a ella en cuanto a las deudas que pudieran tener con acreedores ordinarios (laboratorios, cooperativas farmacéuticas, etc.)”, dice Asefarma.

## Revisión de los contratos de cláusula suelo

M. S. M. Una de las novedades que introduce el Real Decreto de mecanismo de segunda oportunidad es que establece que los colectivos más vulnerables quedarán excluidos de las cláusulas suelo de los préstamos hipotecarios.

Tal y como ha venido informando [correofarmacautico.com](http://correofarmacautico.com), en los últimos años estas cláusulas, también denominadas *swap*, han sido anuladas por audiencias provinciales, como la de Málaga, y por el Tribunal Supremo en las situaciones con falta de transparencia en contratos de préstamo hipotecario a interés variable entre profesionales y

consumidores. En las sentencias se establecía que no es suficiente con que las cláusulas sean comprensibles de forma aislada, y se apoyaban en que los responsables ocultaron información relevante.

Así, el Supremo señaló que los consumidores deben ser informados de que, cuando el tipo de interés baja a determinados niveles, el préstamo se transforma en préstamo a interés fijo, variable sólo al alza, y no se beneficiarán de las bajadas del índice de referencia, en general el Euribor, y especifica que serán nulas cuando se haya creado la

aparición de un contrato de préstamo a interés variable en el que las bajadas del índice de referencia repercutirán en una disminución del precio del dinero.

### INCLUIDOS LOS MAYORES DE 60

Otra de las novedades que incluye es que se reformará el Código de Buenas Prácticas bancarias, que incluirá unas cláusulas para que las personas que se acojan se puedan beneficiar también de una inaplicación definitiva de las cláusulas suelo. Entre los supuestos de especial vulnerabilidad estarán incluidos los mayores de 60 años.

## CORREO FARMACÉUTICO ESCUELA DE FORMACIÓN



Entre en la Escuela de Formación y consulte los cursos.

## Descubra las técnicas para vender más en su farmacia de forma sencilla

▶ Asun Arias impartirá un taller muy práctico el 28 de abril

hayan aprendido hasta las 14:00 horas podrán aplicarlo en sus farmacias a las 15:00 horas.

### VENDER A PARTIR DE LA RECETA

“En la actualidad, las recetas más dispensadas son de hiperlipidemias. Pretendo que los farmacéuticos sepan cómo, partiendo de una receta, pueden hacer una recomendación de un producto de venta libre. Trabajaremos, entre otros aspectos, los complementos que se pueden vender para bajar el colesterol como el policosanol o los omega 3”. Arias indica que el punto diferencial frente a otras formaciones es que los ejemplos y las opciones que se ofrecerán son tan sencillos que todos los farmacéuticos, tanto de boticas grandes como de pequeñas, podrán aplicarlas sin esfuerzo.

“En la venta a partir de receta no se trata de estar motivado con un área de la farmacia, como por ejemplo la dermofarmacia. Aquí sólo tendrán que entender la pregunta y la recomendación. Además, el titular va a conseguir transmitir confianza y seguridad al paciente”, dice.

M. S. M. “Pretendo que los farmacéuticos conozcan los pasos para vender de forma rentable, que descubran las opciones sencillas y prácticas que tienen a su disposición”, explica a CF Asun Arias, gerente de Asun Arias Consultores y responsable de impartir el curso de la Escuela de Formación de CF *Taller Práctico. Gestión por categorías y técnicas de venta activas*, dirigido a farmacéuticos comunitarios que se impartirá el 28 de abril en Madrid. Todavía puede inscribirse entrando en [escuela.correofarmacautico.com](http://escuela.correofarmacautico.com).

“Quiero conseguir que las personas que acudan a la formación conozcan las técnicas de venta y las apliquen desde el primer momento. Sabrán qué preguntar, cómo deben escuchar activamente, etc.” apostilla.

Con el fin de practicar protocolos de venta eficaces, Arias se ha centrado en las técnicas que se pueden desarrollar en las hiperlipidemias. Los asistentes partirán de lo general hasta llegar a los aspectos particulares. De esta forma, la especialista garantiza que lo que

Consulte toda la información sobre esta formación e inscribese entrando en [www.correofarmacautico.com](http://www.correofarmacautico.com)

Pulse desde Orbyt para ver el documento del Real Decreto de mecanismo de segunda oportunidad o entre en la web [www.correofarmacautico.com](http://www.correofarmacautico.com)

Con el patrocinio de

