

¿SE SUELE IGNORAR LA CLÁUSULA DE CESIÓN DE POSICIÓN EN LAS FINANCIACIONES?

Tradicionalmente, en las financiaciones sindicadas ha existido una cláusula que no ha recibido la suficiente atención por parte de los abogados y otros actores: **la cláusula de cesión de la posición de las entidades acreditantes en la financiación**. Este tipo de disposiciones poseen una gran relevancia en el proceso de financiación puesto que pueden ser la puerta de entrada de costes financieros imprevistos.

En este sentido, **las financiaciones se reservan a favor de las entidades acreditantes la facultad de poder ceder su posición, el ticket, en la financiación sindicada sin restricción de ninguna clase**. Esta facultad de cesión, aunque se ha ido matizando bastante en los últimos tiempos, ha motivado la aparición dentro del pool de acreedores sindicados de fondos de inversión. Esto se produce ya que en un primer momento aparecieron listas de “entidades aceptables” a quienes se les podía ceder el ticket y, en un momento posterior, se limitó a entidades bancarias sujetas a supervisión bien a nivel nacional bien a nivel europeo.

La presencia de los fondos de inversión en las financiaciones sindicadas es una realidad en aumento actualmente en España, favorecidos por la ausencia de limitaciones en las cláusulas a la transmisibilidad de los tickets y a la participación de entidades bancarias extranjeras en las financiaciones sindicadas. Dichas entidades se caracterizan en muchos casos por no contar con una red comercial en España, lo que supone que, además del negocio asociado a la rentabilidad del propio ticket, carecen de cualquier otro interés comercial en relación a la empresa financiada.

El problema fundamental para la empresa financiada que se deriva de esta situación es la poca predisposición de los fondos de inversión a la hora de negociar refinanciaciones o esperas en el pago de la financiación. Es imprescindible recordar que los fondos no tienen los intereses de la banca comercial y en consecuencia no persiguen el mantenimiento o la vinculación del cliente o deudor con su entidad. Únicamente tienen como modelo de negocio el derivado de la rentabilidad de su ticket. En este sentido, dependiendo del peso del ticket en relación al total de la financiación sindicada, pueden plantear serios problemas de refinanciación y, en última instancia, pueden propiciar la resolución de la financiación y la ejecución de garantías en función de los criterios de rentabilidad de los fondos asociados a su inversión inicial. Esta situación plantea serias dificultades no sólo para la empresa financiada que puede verse obligada a realizar enormes esfuerzos financieros para solventar una situación coyuntural sino también para las propias entidades acreditantes de carácter bancario ya que, en ocasiones, pueden verse inducidas a comprar, con sobreprecio, el ticket de un fondo para que este no perjudique su inversión en la financiación sindicada o, en otros casos, pueden verse inducidas a capitalizar la deuda de la empresa financiada

mediante la toma de capital de la misma y, en consecuencia, teniendo como socio a un fondo de inversión.

Por este motivo, en los sindicados que se firman últimamente se introduce la cautela de que los tickets no puedan transmitirse a entidades no sujetas a supervisión por parte de organismos nacionales o europeos, es decir, que no puedan transmitirse a fondos de inversión.

Por último, cabe mencionar aquellos supuestos en los que los fondos adquieren el 100% de la deuda financiera de una empresa o aquellos otros en los que su presencia tiene lugar mediante cesiones silenciosas de créditos.

Óscar Rodríguez García
Abogado en DJV Abogados