



FUENTES Y MAÍQUEZ • ABOGADOS

**Antonio Fuentes**  
Fuentes y Maíquez Abogados  
y asesor jurídico de UNDEMUR



## Empresarios bajo presión: El convenio anticipado en el concurso de acreedores

**Es inevitable la alusión permanente a la insolvencia como contexto actual de los empresarios. No hay liquidez y así la supervivencia de la empresa es imposible. No hay confianza y el gerente también pierde la fe en sus propios proyectos. Y los consejos que recibe de los llamados expertos no son siempre los mejores. En esta situación de crisis patológica en la que forzosamente nos desenvolvemos, el empresario debe recibir toda la información antes de que otros decidan por él.**

Hablar de quiebra no es precisamente asunto estimulante. Son constantes las lecturas que nos brinda la prensa económica y forma parte de nuestro entorno habitual, pero es inevitable hacerlo en estos momentos en los que, según el Instituto Nacional de Estadística, el número de deudores concursados ha aumentado un 173,7 % en el segundo semestre del año, respecto al mismo período de 2008, con una tasa de variación interanual acumulada, según la misma fuente, de un 211,10%. Y Murcia es la séptima en número de concursos por Comunidad Autónoma. Son datos dramáticamente espectaculares.

Lo cierto es que, ante la falta de liquidez, la presión de las obligaciones con la Hacienda Pública, la Seguridad Social, los trabajadores, los proveedores que quieren cobrar al contado, el excesivo endeudamiento con entidades financieras inmersas en sus propios problemas, y los clientes en creciente morosidad, el escenario de la posible insolvencia es una realidad presente en la vida de cualquier empresa. Podemos compartir que las soluciones alternativas en los casos de inminente quiebra son la refinanciación de las obligaciones y el concurso de acreedores, y que la opción no es asunto sencillo, pues en la mayoría de los casos los resultados no dependen de la voluntad del empresario y no se puede garantizar su conclusión con éxito. Por otra parte, es una evidencia que ni la Ley Concursal 22/2003, diseñada en momentos de bonanza económica, ni su reforma por Real Decreto-Ley 3/2009, con un rocambolesco sistema para facilitar la reestructuración de pasivos, dan cumplida satisfacción a las necesidades actuales generadas por la crisis económica.

De todos modos, hay que buscar soluciones con las herramientas existentes y entre las posibles es dato destacado la infrutilización del **convenio anticipado**, cauce previsto en la norma que permite abordar un plan que dé continuidad a la empresa y un escenario esperanzador para los acreedores que, al menos, tienen la posibilidad de saber si cobrarán sus créditos, de decidir siempre con renuncias, pero probablemente con mejor salida que la mera liquidación del mermado patrimonio del empresario que nunca alcanza a satisfacer a todos pues, para empezar, no existe mercado para ello.

Llama poderosamente la atención que algunos reputados despachos descarten la reestructuración de los pasivos sistemáticamente, probablemente porque ignoran que el acreedor está tan castigado como el deudor y es ahora muy receptivo a llegar a acuerdos interesantes con carencias, quitas y esperas, en otros tiempos impensables, que permitan suplir la falta de liquidez de las empresas. Pero aún es más llamativo que, una vez inclinados por presentar el concurso de acreedores, no informen de la posibilidad de convenios anticipados dentro del plazo legal para ello, cuando debería ser la solución ideal para todo empresario pues, además, siempre que alcancen las adhesiones necesarias, se les permite: subir libremente los discretos límites del convenio ordinario (solo quitas del 50% y plazos de 5 años); se puede evitar la siempre incómoda pieza

de calificación de responsabilidades; se omite el trámite de Junta de Acreedores; se termina el concurso en un tiempo muy inferior al ordinario; y por último, casi todo empresario quiere dar viabilidad al proyecto al que tanto esfuerzo ha dedicado.

Por el contrario, vemos artículos en la prensa en los que se crea una necesidad o idea forzada "deber-obligación" de presentar el concurso, que no es más que un producto sofisticado y comercial de esas firmas para captar este tipo de asuntos, sin una palabra dedicada a la solución del mismo y omitiendo que el propio procedimiento permite eludir la liquidación mediante el convenio anticipado. El concurso es una solución acertada sólo si ha sido estratégicamente preparado, pero también un suicidio económico si va destinado consciente o inconscientemente a la mera liquidación de los activos, pues no garantiza unos mínimos económicos ni para el acreedor ni para el empresario durante su desarrollo y sus costes son desproporcionados, además del impacto social y personal que ello supone.

**Para que nos hagamos una idea real, durante el segundo trimestre del año, de un total de 1.727 concursos presentados en los Juzgados de lo Mercantil, sólo seis llevaban una propuesta anticipada de convenio. Es imposible creer que todos esos empresarios hayan renunciado a esa posibilidad.** Hay que distinguir entre esta propuesta de convenio anticipado y el convenio obtenido durante el concurso después del informe de los administradores pues, a nuestro juicio, es aún más difícil obtener las adhesiones. Más bien parece que la omisión de una propuesta de convenio nos indica que la presentación del concurso ha podido ser improvisada o no correctamente planificada y, sobre todo, probablemente nadie advirtió al interesado de todas las posibilidades. Antes de nada y de empezar a recorrer un camino sin retorno, se debe informar al empresario de todo lo que pueda ser elemento de juicio para tan importante



decisión y que siga siendo él quien valore lo que más le convenga en cada caso pues, en momentos en los que no es fácil mantener la mente lúcida, es presa fácil de terceros interesados no siempre capaces de dar el mejor consejo. ■

*"El desconocimiento nos puede abocar al error"*