



CONSECUCCIÓN DEL CONVENIO CONCURSAL EN LA PRÁCTICA

Recientemente, un Juzgado de lo Mercantil de Madrid, se ha pronunciado, con una sentencia, por la que se aprobaba el convenio entre una compañía mercantil y sus acreedores. La sociedad presentó a los dos meses de vigencia de la Ley Concursal solicitud de concurso voluntario con el convencimiento de que esta nueva Ley favorecería el principio de “continuidad de la empresa” (proconvenio) proclamado como su razón de ser (ver exposición de motivos, título VI). Esta sentencia nos invita a pronunciarnos sobre la Ley Concursal como una herramienta útil para el deudor, quien puede convenir con sus acreedores sin necesidad de liquidar, siempre y cuando el deudor se identifique con el cambio que la Ley impone.

El convenio, como solución a la crisis empresarial, no es un hecho autónomo que pueda plantearse de forma caprichosa e irreflexiva, pues ese concordato, aparte su naturaleza (¿procesal-civil?), requiere para su formulación una serie de requisitos previos, de cuyo cumplimiento dependerá el éxito de su aprobación.

Un presupuesto de carácter general es de orden sistemático-práctico y consiste en conocer que la Ley Concursal es una inmensa estructura donde su articulado se interrelaciona a lo largo de todo el proceso.

Otra condición básica no escrita es la de la confianza en la viabilidad de la sociedad, que se erige, sin voluntarismo alguno, a partir del examen de la contabilidad y del análisis del mercado, en un hecho de prueba trascendente en las demás secciones del concurso.

Un tercer elemento viene dado por la confección de un plan estratégico que, en función de cual sea la insolvencia (actual o inminente), determinará la presentación de la solicitud de concurso (incluso con convenio anticipado), contemplando los recursos necesarios para mantener la actividad ante el proceso por el que la concursada ha de pasar.

Estos presupuestos generales no son otra cosa que la expresión del cambio mental operado por la aplicación de la Ley Concursal, que impide que los convenios que se presenten en los concursos de acreedores lo sean como aquellos que, durante años, venían constituyendo -en las suspensiones de pagos y quiebras- el medio liberatorio del deudor que, vía convencional, liquidaba su patrimonio, si es que lo había.

Ahora, el deudor concursado, que pretende un convenio, ha de pensar que su actividad industrial-empresarial-profesional va a estar intervenida, con el riesgo de paralización o mayor lentitud en



el desarrollo de su tráfico mercantil y la previsión de que los Administradores Concursales no sólo no van a controlar la actividad, sino que van a ser los primeros sujetos de convencimiento de la bondad, prosperabilidad del convenio y del juicio de continuidad de la actividad, a cuyo fin resulta determinante que los contratos con obligaciones recíprocas se mantengan vigentes, que, incluso el Juzgado, a pesar de que exista causa de resolución, acuerde el cumplimiento del contrato: que no se interrumpa el suministro de la luz, el agua, el teléfono, etc., y que las piezas y materiales para la fabricación del producto sigan llegando y que las entidades financieras no corten las líneas de crédito.

Pero, además, la concursada conveniente y la Administración Concursal han de tener presente - como elemento esencial de la continuidad de la empresa y consecuencia del convenio- a la masa salarial, sin cuya intervención se hace difícil cualquier solución concordada a la crisis, que en la mayoría de los casos pasará por la aprobación de un expediente de regulación de empleo con el mantenimiento de unos puestos de trabajo y la supresión (extinción de la relación laboral) de otros.

Estas previsiones serían irreales si no se analizan cuales fuesen los bienes susceptibles de enajenación o no y cuales los recursos que pueda generar la continuidad de la actividad, en razón a que el convenio es un todo con el concurso, aunque se trate de forma separada (una vez finalizada una fase procesal). Por tanto, si el convenio es un todo con el concurso, a su solicitud, habrá que conocerse cuales son sus términos y posibles modificaciones y, aunque la Ley Concursal contemple en determinados supuestos la confección de un plan de viabilidad y de pagos a acompañar con el convenio en ambos documentos debe precisarse de antemano su contenido, pues en ellos se recogerán cuales van a ser los bienes susceptibles o no de enajenación, así como los recursos que genere la continuidad de la actividad y los planes de negocio de la concursada y cómo se evalúan. En términos contables el plan de viabilidad y el plan de pagos podrían denominarse con la auditoría del convenio, de forma que van a constituirse en la pieza de convicción para que la Administración Concursal pueda emitir su informe favorable y los acreedores adherirse al contrato.

Evidentemente, la concursada, a la solicitud del concurso y pensando en el convenio, tendrá que consignar quienes son sus acreedores, cómo se clasifican sus créditos y quienes pueden votar y qué modificaciones se pueden contemplar en la lista que confeccione la Administración Concursal y qué encaje en ese todo pueden tener los acreedores privilegiados o alguno de ellos.

Por último, la concursada también debe percatarse de que el acuerdo alcanzado con sus acreedores puede ser impugnado y en ese contexto, cuales son las medidas a tomar en defensa del propio convenio (impugnación sin fundamento) y de su efectividad.

Rafael Quecedo Aracil
Socio Director de QUECEDO ABOGADOS