



**Gracia Carabantes Abogados**

Pº Castellana, 177, 8ºC-2, CP 28046 Madrid  
C/ Gil de Jasa, 6. 50.006 Zaragoza, España  
Tel. (+ 34) 976 238 334 Fax (+ 34) 976 238 163  
www.graciacarabantes.com

**abecón**  
soluciones  
concursoales

**Algunos instrumentos para intentar salvar la empresa: la revisión de mutuo acuerdo de los contratos, la mediación civil y mercantil, los instrumentos preconcursales, y el concurso de acreedores (si está bien preparado), como instrumentos para evitar el cierre.**

**También en tiempos de Coronavirus.**

*F. Wenceslao Gracia Zubiri*

*Abogado-socio en GRACIA CARABANTES ABOGADOS  
Socio de ABECÓN SOLUCIONES CONCURSALES  
Administrador Concursal por los Juzgados de Zaragoza, Huesca y Teruel  
Mediador y Arbitro de la Corte Aragonesa de Mediación y Arbitraje*

El objetivo de estas líneas es recoger algunos consejos, algunas ideas o reflexiones, para lectores no jurídicos, empresarios o empresarias, sin importar el tamaño de su empresa, y también para autónomos o titulares de pequeños comercios, que ven más que probable la desaparición de su negocio.

Y ello con la intención de animarles a que aprovechen el tiempo del que disponemos, y las herramientas que ofrece nuestro ordenamiento jurídico (incluso las aprobadas durante este ya largo estado de Alarma), para dar los pasos necesarios para evitar el cierre de su negocio.

Se trata, en definitiva, de refundir, condensar y compartir algunas pautas que he podido aprender en más de veinte años de ejercicio como abogado mercantilista y civilista en sentido amplio, prestando asesoramiento en negociaciones contractuales, litigando cuando toca, ejerciendo como administrador concursal desde hace más de catorce años, y recomendando y practicando –lo que me dejan o me designan- procedimientos de mediación desde hace un lustro.

No es mi intención escribir un largo artículo jurídico, con abundante cita de leyes y jurisprudencia, pues después de más de sesenta días, todos los eventuales lectores de estas reflexiones -del mundo del Derecho o no-, habrán tenido infinidad de ocasiones para leer un comentario doctrina -o varios-, “asistir” (en sentido figurado) a un webinar, bucear en el ordenador -o en el móvil-, y tener alguna noción sobre conceptos como la “fuerza mayor” o la “cláusula rebus sic stántibus”.

Como apuntaba en el título introductorio, hoy por **tenemos diversos instrumentos para evitar el cierre de la empresa y, además, se pueden ejercitar uno detrás de otro:**



- a) La revisión de mutuo acuerdo de los contratos.
- b) Acudir a la mediación civil y mercantil.
- c) Los acuerdos preconcursales.
- d) El concurso de acreedores (si está bien preparado).

El **requisito común y previo** para poder ejercitar cualquiera de ellos, es que el **empresario o empresaria tiene que hacer un autoanálisis de la situación actual de su negocio** (si han incrementado costes, descendido ventas, si su cliente tipo se está resintiendo o lo hará a corto o medio plazo...), y **hacer proyecciones** de cómo cree que va a evolucionar en los próximos tiempos, realizando estimaciones -incluso por escrito- sobre cómo estará dentro de dos, cuatro, seis, ocho, diez, doce, etc... meses. Incluso con variables (pérdida de cliente o clientes, prolongación de la pandemia, descenso de ventas, incremento de costes o retrasos en la cadena de producción).

Ese análisis debe ser realista y, probablemente, para el mismo deba de preguntar y escuchar a las personas que normalmente le asesoran dentro y fuera de su empresa. E incluso a sus clientes (que le contarán si están descendiendo sus ventas), proveedores (que le anticiparán cómo va la competencia, aunque no le digan nombres ni detalles), y a otros empresarios del sector con los que tenga buena relación.

También debe medir sus fuerzas (económicas, tesorería, capacidad de financiación, stock, ánimo propio y el de su equipo).

Y tiene que revisar sus obligaciones: laborales, financieras, fiscales y contractuales.

Hecho ese análisis, si según sus estimaciones constata que dentro de dos o tres meses -o más- va a tener problemas para cumplir con un suministro, o para pagar a sus trabajadores, a sus bancos o a sus proveedores, conviene que empiece a sopesar cómo solventar ese problema.

A veces anticipará que va a tener un descenso de pedidos, y que, en consecuencia, deberá ajustar su plantilla, bien no renovando contratos temporales o de obra, bien estudiando un Expediente de Regulación de Empleo, o bien prescindiendo de alguno de sus trabajadores, para evitar que resulte antieconómico para la viabilidad de la empresa el mantenerlo (desgraciadamente, mantener un gasto fijo cuando los ingresos descienden radicalmente, lo único que implica es que se consume una tesorería que más adelante podría resultar vital para sostener a la empresa y salvar el resto de los puestos de trabajo).



Otras veces se tratará de un problema puntual de tesorería durante un periodo corto (por ejemplo, porque un cliente importante tiene que retrasar la recepción de un pedido –y el pago del mismo- durante varios meses, cuando el empresario-suministrador ha adquirido ya materias primas o productos, tiene que retrasar la entrega de un pedido durante unos meses imprevistos).

Ese problema puntual de tesorería tal vez pueda solventarse acudiendo a una entidad de crédito y negociando una financiación puntual, aprovechando que, a diferencia de la crisis de 2007 -y quizás como consecuencia del exceso de crédito que contribuyó a la misma-, la debacle que está causando el COVID coincide con que el crecimiento de la mayoría de las empresas se ha sustentado en recursos propios, por lo que existe todavía margen para acceder al crédito bancario.

Otras veces el problema causado por el COVID no será tan puntual, o bien no se podrá solventar acudiendo a la entidad de crédito a pedir un préstamo menor, con el que salvar cinco o seis meses de retraso.

### **1º La renegociación directa de los contratos y obligaciones.**

En tales casos, **el empresario o la empresaria debería ponderar, en primer lugar, el negociar con sus proveedores o clientes las condiciones de los contratos** (léase por “contratos” no solo un documento formales, con clausulados, del tipo de los de “*la parte contratante de la primera parte...*”, sino también el intercambio de pedidos, presupuestos, ofertas, etc...) que se pactaron antes de que la pandemia cambiara nuestras vidas ... y nuestros negocios. Un intercambio de cartas o emails, o la aceptación de un pedido o de un presupuesto, evidencia la existencia de una relación contractual en la mayoría de los ordenamientos jurídicos.

Después de más de sesenta días desde la declaración del Estado de Alarma, incluso los menos jurídicos de los lectores saben que existe algo llamado “ *fuerza mayor*”, y la práctica totalidad entiende que, en circunstancias excepcionales (como las que padecemos), está más que justificado renegociar las condiciones de un contrato. Renegociación que se ampararía en lo que nuestro ordenamiento jurídico conoce como cláusula “*rebus sic stántibus*” (que se traduciría, más o menos, “*mientras las cosas estén como cuando se llegó al acuerdo, éste no se cambia, pero si las circunstancias se alteran mucho, se puede revisar lo acordado*”).

Además, como me decía un amigo empresario hace unos días, la crisis del COVID es económica y social, y nos está “tocando” a todos a la vez,



aunque sea en mayor o menor medida. Y ello está generando una mucha mayor empatía con nuestros conciudadanos, lo que a su vez provoca que cuando la otra parte de una relación contractual expone la necesidad de que se revisen las condiciones de la misma, le escuchemos con atención y con cierta predisposición.

De forma y manera que los arrendadores, antes de que el Gobierno regulara una moratoria que ha generado más sombras que luces, estaban aceptando rebajas de la renta del 40% o incluso del 60%, sabedores que en las circunstancias actuales tener un inquilino que pague algo es mejor que no tener ninguno.

Y a la par, algunos proveedores han aceptado mayores plazos de pago, o que les redujeran los pedidos, etc...

Por ese motivo, en las últimas semanas hemos animado a varios de nuestros clientes a que hablen con sus arrendadores sobre la posibilidad de rebajar la renta. Y, a la vez, hemos aconsejado a algunos propietarios de inmuebles que escucharan las propuestas de sus inquilinos, para alcanzar un punto de equilibrio, que distribuya entre ambas partes las consecuencias del COVID (en la línea de nuestra jurisprudencia).

Renegociación que ha sido bien recibida la mayoría de las veces, porque la parte a la que se le pide la revisión (la rebaja o aplazamiento de pago, la reducción del pedido, etc...), comprende que si se llega a discutir en un Juzgado, lo único seguro será que gastará dinero, que tardará mucho tiempo, y que el resultado será incierto.

Por eso creo que la primera estrategia cuando se toma consciencia de que en poco tiempo no se podrá cumplir con lo pactado, es hablar y compartir con la otra parte nuestras preocupaciones y problemas en la parte que puedan ser compartidos, sin revelar ni secretos empresariales, ni exponerse demasiado. Exponiendo las circunstancias con franqueza, pues de lo contrario el interlocutor no confiará, y se resistirá a revisar las condiciones pactadas meses o años antes.

Todo ello para intentar llegar a un acuerdo revisando y adaptando los términos de lo que en su día se estipuló entre las partes, cuando las circunstancias (*rebus sic stantibus*) eran las que eran.

Si se llega a un pacto y se establecen unas nuevas condiciones (que pueden ser para un periodo de pocos meses, o algo más permanentes, según las circunstancias), es aconsejable es documentarlo de alguna manera. Según los casos, puede valer una modificación al contrato, o un intercambio



de cartas o de correos (y acordarse de imprimirlos o guardarlos), sin mucha complicación, aunque conviene recabar el asesoramiento necesario.

Sobre todo será preciso contar con asesoramiento legal si el nuevo acuerdo está condicionado a que se formalicen otros similares con otros acreedores, lo que implicará la inclusión de una condición suspensiva, cuya redacción suele ser compleja.

Como alternativa, se puede negociar de forma conjunta con grupos de contrapartes con los que se sepa que pueden tener intereses comunes (por ejemplo, subcontratistas en una obra, proveedores, los acreedores bancarios, etc...).

En el despacho hemos tenido varias experiencias positivas al respecto, ayudando por ejemplo a que, tras una reunión conjunta, varias entidades de crédito otorgaran préstamos sindicados a una sociedad, para cubrir un desfase de tesorería de año y medio, evitando el concurso de acreedores que estábamos preparando por si no fructificaba la negociación.

## **2º La mediación civil o mercantil.**

**En segundo lugar,** si no fructifican esas negociaciones directas entre el empresario o empresaria y la otra parte de la relación contractual (lo que puede ocurrir por muy diversos motivos, bien por desconfianza de la otra parte, bien por tozudez de una u otra parte, bien por no poder revelarle todas las circunstancias de nuestro negocio, bien por no ser flexibles ni imaginativos en las propuestas), se puede iniciar un **procedimiento de mediación civil o mercantil entre las dos empresas,** regulado en la *Ley 5/2012, de 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles.*

Así, nuestro empresario o empresaria puede acudir a un mediador civil o mercantil, o a una institución de mediación (por ejemplo, una Cámara de Comercio), y solicitar el nombramiento de un mediador que contactará con la otra parte para ofrecerle iniciar el proceso.

¿Cuáles son las principales diferencias entre la negociación directa a la que nos hemos referido antes, y la mediación a través de un tercero?

En primer lugar, la mediación está construida en torno a la intervención de un profesional neutral, cuya función es acercar las posturas de las partes, escuchando a ambas y proponiendo soluciones en aras de llegar a un acuerdo, pero sin pensar en el beneficio de una de las partes sobre la otra, sino el beneficio conjunto de ambas.



Ello reduce la inercia de buscar una motivación oculta en las propuestas del contrario. Inercia que en muchas ocasiones es fuente de desconfianza y dificulta los entendimientos.

En segundo lugar, el mediador debe guardar secreto de lo que le transmita cada parte, salvo que quien comparte la información le libere de esa obligación de confidencialidad, que ni tan siquiera un juez puede quebrantar. Ello posibilita que las partes le revelen al mediador circunstancias privadas de su empresa, que no quieren que sean difundidas (por ejemplo, un conflicto interno entre los socios, un problema de salud de un miembro importante de la empresa, un litigio que puede afectar a derechos de propiedad intelectual, la marcha de un responsable comercial...). Conocedor del secreto y sin revelar la confidencia, desde su posición de neutralidad el mediador podrá transmitir a la otra parte que le conviene aceptar una propuesta aunque desconozca las verdaderas razones de la misma.

La mediación es voluntaria: se inicia voluntariamente por acuerdo de las dos partes, y se termina cuando alguna de las partes –o las dos-, decide que no quiere continuar. El mediador documentará su cierre, sin emitir ningún juicio de valor u opinión en contra o a favor de ninguna de las partes. Únicamente quedará constancia de que se ha intentado una mediación, sin que se haya alcanzado un acuerdo.

En cuanto al coste, suele considerarse razonable, pues los honorarios del mediador dependen de las horas invertidas en la mediación, y un plus adicional en caso de que gracias a su intervención se logre el acuerdo. Tales costes deben ser explicados por el mediador en la sesión inicial, con lo que las partes saben a qué se exponen... y pueden calibrar hasta dónde quieren continuar.

¿Qué es lo que puede ganar el “deudor”, el empresario o empresaria que inicia la mediación para renegociar sus obligaciones? Abrir una nueva puerta de negociación con la otra parte, de acercamiento y entendimiento, que podría permitir adaptar, renovar un contrato cuyo cumplimiento resulta le gravoso al empresario-deudor.

¿Qué gana el acreedor? No solo se ahorra los gastos y sinsabores de un litigio en lo que lo único cierto es que durará demasiado, sino que evita arrinconar al deudor y forzarle a decisiones más drásticas perjudiciales para todos (por ejemplo, tener que declararse en concurso de acreedores), y a la vez, gana tiempo pues el acuerdo que adopten, si no implica una transacción que se “pague” o “entregue” en el acto, por lo menos podrá elevarse a público en escritura notarial, y tendrá la misma validez que una sentencia ejecutable. Con lo que habrá ahorrado entre 6 y 24 meses -dependiendo del Partido



Judicial en el que tenga que interponer su demanda- de debate judicial para obtener una resolución judicial susceptible de ejecución.

El empresario-deudor puede iniciar una o varias mediaciones, o una mediación conjunta con varias contrapartes. Y, como en el caso anterior, los acuerdos pueden condicionarse a alcanzar otros pactos en el resto de las mediaciones.

Puede darse el caso, sin embargo, de que el empresario o empresaria tenga que renegociar con demasiados acreedores a la vez, y que el deterioro de la empresa sea excesivamente rápido como invertir tiempo y concentración en varios procedimientos de mediación.

### **3º Los instrumentos preconcursales.**

En tales supuestos, y como **tercer instrumento** para intentar salvar su negocio, puede acudir a **instrumentos preconcursales**, como son los acuerdos *extrajudiciales de pago* (artículo 231 y ss. de la Ley 22/2003, *Concursal*, actualmente en vigor, y artículo 631 y ss. del Real Decreto Legislativo 1/2020, de *Texto Refundido de la Ley Concursal*, en vigor desde el 1 de septiembre de 2020), y los *acuerdos de refinanciación* (art. 71.bis y Disposición Adicional Cuarta de la vigente Ley Concursal, y 598 y ss. del Texto Refundido).

Alternativas que pueden explorarse amparados en la “*comunicación de negociación con acreedores*” (art. 5.bis de la vigente Ley Concursal, y 583 del Texto Refundido –en vigor el 1 de septiembre de 2020-), con lo que durante tres meses no podrán iniciarse o continuarse ejecuciones judiciales o extrajudiciales de bienes o derechos que resulten necesarios para la continuidad de la actividad profesional o empresarial del deudor, siempre que no se trate de ejecuciones de Administraciones Públicas, y de acreedores que tengan garantías especiales (leasing, hipotecas, prendas, etc...).

Los “acuerdos de refinanciación” entrañan bastante complejidad (nombramiento de experto por el Registro Mercantil, mayoría de 60% o 75%, obtención de nueva financiación), y en la práctica únicamente acuden a ellos grandes empresas, de ámbito nacional o internacional, y con un nivel de deuda bancaria altísimo (como ejemplos de empresas que han tramitado este tipo de acuerdos, y solicitado su homologación judicial, Deoleo, Abengoa, Isolux, o Eroski).

Por su parte, los “acuerdos extrajudiciales de pago” están orientados tanto a personas físicas (empresarios o no), como a personas jurídicas de tamaño más reducido (con un activos y pasivos inferiores a 5



millones de euros, y menos de 50 acreedores, entre otros requisitos). En definitiva, es un procedimiento más accesible, que pasa por el nombramiento de un mediador concursal (por el Registro Mercantil, en el caso de las empresas), que estudia la situación del deudor, su activo y pasivo, para plantear a sus acreedores un acuerdo extrajudicial, que de ser aceptado (por una mayoría del 60% o del 75% según el tipo de acuerdo), será homologado judicialmente, vinculando a aquellos que no votaron o votaron en contra.

Aunque también se prevé su aplicación a las personas jurídicas, lo cierto es que la mayoría de los clientes a los que estamos asesorando sobre la materia son personas físicas, que intentan la mediación concursal y los “*acuerdos extrajudiciales de pago*”, como un paso previo para obtener la cancelación de sus deudas mediante el instrumento de la “segunda oportunidad” (cuya denominación técnica es “*beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho*”), regulada en el artículo 178.bis de la vigente Ley Concursal, y en el art. 489 del Texto Refundido de la Ley Concursal, que entrará en vigor el 1 de septiembre de 2020).

Quizás la razón sea que en el acuerdo extrajudicial de pagos implica la designación de un mediador concursal, siguiendo el orden de una lista, sin que haya posibilidad de escoger un especialista reputado.

Y, además, resulta que el acuerdo extrajudicial de pagos requiere recabar el apoyo de un porcentaje de acreedores mayor que el que se necesita para obtener la aprobación de un convenio en un procedimiento concursal, lo que puede suponer un desincentivo para emplear esta figura, dentro de una estrategia para evitar el cierre.

#### **4º El Concurso de Acreedores. La posibilidad de presentar una propuesta anticipada de convenio.**

Por último, de no haber tenido éxito con los procedimientos anteriormente explicados (o bien, si directamente se han desestimado porque no se han considerado la mejor opción), la **empresa puede intentar obtener la aprobación de un convenio concursal**, que permita aplicar nuevas condiciones (reducciones o aplazamientos, pero también conversión en capital social) al conjunto de sus acreedores (excluyendo las más de las veces a los que se denominan “de privilegio “ –general o especial-).

Para ello, necesariamente deberá presentar su **solicitud de concurso voluntario**, en el Juzgado de lo Mercantil correspondiente.

Sé que la mayoría de los lectores tienen una opinión regular (por no decir mala) de los concursos de acreedores, pues habrán visto que en la



mayoría no recuperan ni siquiera una parte del dinero que se les adeuda. Y lo cierto es que más del 95% acaban tarde o temprano en el cierre de la empresa.

Sin embargo, en nuestra experiencia, si ello es así se debe en gran parte a que se acude tarde y mal al concurso de acreedores.

Como advierto a los clientes que acuden al despacho a pedir asesoramiento, el concurso es un trauma. Algo parecido a una enfermedad a la que si llegas con las defensas bajas, o no sales, o lo haces con tales secuelas que condicionan tremendamente tu existencia posterior.

¿Cómo evitar que el concurso no sea sino un trámite largo y dilatado hasta la extinción de la empresa? Pues preparándose con mucha antelación. Al igual que cuidamos nuestra alimentación, hacemos ejercicio moderado, tomamos los medicamentos que nos prescribe el médico de cabecera.

¿Y en qué puede consistir esa preparación, en el caso de una empresa?

En primer lugar, el empresario o empresaria tiene que hacer lo mismo que ya contábamos al principio: debe que conocer su empresa, analizar la situación actual, y hacer proyecciones de cómo estará en los meses siguientes.

Si constata que va a estar en una situación de insolvencia dentro de seis o siete meses, y que va a incurrir en procedimientos judiciales, impagos de nóminas, ejecuciones judiciales, tiene que prever presentar el concurso con la suficiente antelación (a veces cuatro o cinco meses antes de que llegue el default). Y buscar al profesional que le asesore, para ir preparando la documentación necesaria y entablar las negociaciones precisas.

En segundo lugar, tiene que ahorrar la tesorería que necesite para sobrevivir los meses iniciales del concurso: porque los proveedores endurecerán sus condiciones de cobro –y querrán cobrar al contado, anularán descuentos, incrementarán sutilmente precios, o habrá que buscar otros proveedores más caros-; y porque las entidades de crédito no facilitarán nuevos préstamos, pues sus obligaciones legales de ratios de solvencia penalizan prestar dinero a empresas en concurso.

Sin olvidar que ofrecer a sus acreedores un pago a la vista tras la aprobación del convenio (aunque sea un 5%), incentiva la obtención de adhesiones.



También tendrá que hacer ajustes, aunque sean dolorosos: en la plantilla (si los hace después de la declaración de concurso, se incrementará el *crédito contra la masa*, y mermará la tesorería necesaria para seguir funcionando), pero también en los gastos superfluos e innecesarios, e incluso en su propia retribución.

Además, conviene que vaya sondeando a sus acreedores, para explicarles la situación e ir perfilando con ellos qué convenio de acreedores podrían apoyar.

Para estar algo protegido, puede realizar esas actuaciones tras presentar en el Juzgado Mercantil la “*comunicación de negociación con acreedores*” (art. 5.bis de la vigente Ley Concursal, y 583 del Texto Refundido –en vigor el 1 de septiembre de 2020-), que ya hemos comentado al hablar de los “*instrumentos preconcursales*”.

Con esos contactos, y exponiendo un plan de viabilidad creíble, la empresa puede decidir la presentación de un concurso de acreedores, con “*propuesta anticipada de convenio*”, regulada en el artículo 104 y ss. de la vigente Ley Concursal, y 333 del Texto Refundido).

Presentar una propuesta anticipada de convenio le permitirá acortar enormemente los plazos de tramitación del concurso de acreedores, y superar cuanto antes la “enfermedad” concursal. Gracias a este procedimiento de convenio anticipado, hace no mucho logramos una Sentencia de aprobación de convenio en apenas cinco meses desde el Auto de declaración de concurso ... y además, en un Juzgado de Madrid, plaza tradicionalmente colapsada.

El contenido del convenio puede ser variado, y dependerá de las circunstancias de la empresa y de las exigencias de los acreedores: tal vez se necesite una quita de la deuda, tal vez un aplazamiento, tal vez una combinación de ambos.

De lograrse la aprobación del convenio, la empresa evitará el cierre a corto plazo y habrá ganado aplazamientos o reducciones de deuda que, si fue seria en el planteamiento –y no espero al último momento-, le permitirá reflotar y evitar el cierre.

Por ello creemos que debe perderse el miedo al concurso de acreedores.

Sin negar que es un paso complejo y un camino tortuoso para cualquier persona física o jurídica, y que debe ser el último recurso, si está



bien planteado y se acomete en el momento correcto, puede ayudar a evitar la desaparición de una empresa. Y, con ello, puede permitir preservar una historia económico-familiar, una marca, una producción competitiva .... y muchos puestos de trabajo que se habrían perdido.

### **5º Medidas concursales específicas adoptadas por la crisis del COVID-19, facilitadoras de los convenios de acreedores.**

Además, y para terminar, cabe comentar que **en estos tiempos convulsos por el COVID-19, se han implementado de forma temporal algunas reformas legales que pueden facilitar la consecución de convenios de acreedores y la supervivencia de las empresas que se acojan al concurso.** Reformas que se contienen en los *Reales Decreto-Ley 16/2020, de 28 de abril y 11/2020, de 31 de marzo.*

Por un lado, esas medidas permiten a las empresas ganar tiempo para poder reestructurar su deuda, conseguir liquidez y compensar pérdidas, ya sea por la recuperación de su actividad ordinaria o por el acceso al crédito o a las ayudas públicas. De esta forma, se amplía el plazo del deber de solicitar la declaración de concurso de acreedores (normalmente debe pedirse antes de dos meses desde conocer la situación de insolvencia), hasta el 31 de diciembre de 2020 y se prevé que a los efectos de la causa legal de disolución por pérdidas no se computen las del presente ejercicio 2020. De forma y manera que el administrador de la sociedad, para evitar que se le considere responsable de las deudas de la sociedad conforme a la Ley de Sociedades de Capital, no se apresurará a declarar el concurso aunque esté en causa de disolución.

Por otro lado, para favorecer el tratamiento en un futuro concurso de acreedores de las financiaciones y pagos que puedan obtenerse de personas que en el concurso serían consideradas especialmente relacionadas con el concursado (socios, parientes, etc...), el Real Decreto Ley 16/2020 incorpora la consideración de estos créditos en el concurso como ordinarios (debe explicarse que en el régimen general de la Ley Concursal los créditos de las personas especialmente relacionadas con el concursado se califican como subordinados, y sólo se recuperan después de que se hayan satisfecho los de los demás acreedores). De esta manera se potencia que el socio realice préstamos a la sociedad, sabiendo que no se le penalizará por ello, que podrá votar a favor del convenio como un acreedor ordinario, y que después tendrá la misma consideración que un proveedor, para recuperar lo aportado.

El mismo tratamiento tendrán el acreedor vinculado con la concursada, aunque se convierta en acreedor por subrogarse en un crédito



**Gracia Carabantes Abogados**

Pº Castellana, 177, 8ºC-2, CP 28046 Madrid  
C/ Gil de Jasa, 6. 50.006 Zaragoza, España  
Tel. (+ 34) 976 238 334 Fax (+ 34) 976 238 163  
www.graciacarabantes.com



preexistente. Por ejemplo, si un socio compra el crédito que un proveedor ostenta contra la sociedad, aunque el régimen legal ordinario sería la subordinación del crédito de esa persona vinculada a la concursada, con el régimen especial se le considerará ordinario.

Es más. En caso de incumplimiento del convenio aprobado o modificado dentro de los dos años a contar desde la declaración del estado de alarma, tendrán la consideración de créditos contra la masa los créditos derivados de ingresos de tesorería en concepto de préstamos, créditos u otros negocios de análoga naturaleza que se hubieran concedido al concursado o derivados de garantías personales o reales constituidas a favor de este por cualquier persona, incluidas las que, según la Ley, tengan la condición de personas especialmente relacionadas con él, siempre que en el convenio o en la modificación constase la identidad del obligado y la cuantía máxima de la financiación a conceder o de la garantía a constituir.

Todo lo anterior es un incentivo a que entren en la sociedad recursos financieros de su matriz, sus socios, o de otras personas vinculadas.

Por todo ello, y a pesar de que el concurso de acreedores debe ser la última solución por el componente traumático que conlleva, no sólo no debe tenersele miedo, sino que puede ser un cauce de salvaguardar la existencia de una empresa en riesgo y, con ello, puede permitir conservar nombre, activos, producción y trabajo.

Diecinueve de mayo de 2020

*F. Wenceslao Gracia Zubiri*

*Abogado-socio en GRACIA CARABANTES ABOGADOS  
Socio de ABECÓN SOLUCIONES CONCURSALES  
Administrador Concursal por los Juzgados de Zaragoza, Huesca y Teruel  
Mediator y Árbitro de la Corte Aragonesa de Mediación y Arbitraje*



**Gracia Carabantes Abogados**

Pº Castellana, 177, 8ºC-2, CP 28046 Madrid  
C/ Gil de Jasa, 6. 50.006 Zaragoza, España  
Tel. (+ 34) 976 238 334 Fax (+ 34) 976 238 163  
[www.graciacarabantes.com](http://www.graciacarabantes.com)

