



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

CAUCES JURÍDICOS ANTE LA INSOLVENCIA EMPRESARIAL: INSTITUTOS PRECONCURSALES

Autor

Alberto Sacristán Latorre

Directora

María Blanca Leach Ros

Facultad de Economía y Empresa

2017

**CAUCES JURÍDICOS ANTE LA INSOLVENCIA EMPRESARIAL:
INSTITUTOS PRECONCURSALES.**

***LEGAL PROCEDURES AGAINST BUSINESS INSOLVENCY: PRE-
INSOLVENCY PROCEEDINGS.***

Autor: Alberto Sacristán Latorre (Titulación: Doble Grado en Derecho-ADE).

Directora: María Blanca Leach Ros.

RESUMEN:

La evidencia empírica ha puesto de manifiesto la ineficacia de nuestro sistema concursal para garantizar, mediante el concurso de acreedores, la continuidad de los negocios viables en situación de insolvencia. Esta circunstancia ha motivado la introducción de un sistema preconcursal, sobre la base de dos institutos preconcursales: los acuerdos de refinanciación y los acuerdos extrajudiciales de pagos. En este estudio se abordan los diversos cauces jurídicos que tienen a su disposición los empresarios y los administradores de sociedades para superar la insolvencia, a la vez que salvaguardan la responsabilidad personal y patrimonial por su gestión. Se atiende especialmente a los objetivos, incentivos y acogida entre nuestro tejido empresarial de sendos institutos preconcursales, a través del análisis de estadísticas y casos reales.

Palabras clave:

Abengoa; acuerdos de refinanciación; acuerdos extrajudiciales de pagos; concurso de acreedores; convenio ordinario; exoneración de responsabilidad; insolvencia; institutos preconcursales; liquidación; propuesta anticipada de convenio.

ABSTRACT:

Empirical evidence has shown the inefficacy of our insolvency system to assure, through the arrangement with creditors, the continuity of those insolvent business which are viable. This circumstance has motivated the introduction of a pre-insolvency system based in two pre-insolvency proceedings: refinancing agreements and extrajudicial

payments agreements. This study tackles the diverse legal procedures that entrepreneurs and business administrators have at their disposal to overcome the insolvency, at the same time that they save their personal and patrimonial responsibility due to their management. The study is focused on the aims, incentives and reception among our business industry of both pre-insolvency proceedings, through statistics and real cases analysis.

Keywords:

Abengoa; refinancing agreements; extrajudicial payments agreements; arrangement with creditors; ordinary agreement; responsibility exoneration; insolvency; pre-insolvency proceedings; liquidation; agreement proposal in advance.

ÍNDICE:

I. INTRODUCCIÓN.	1
1. PLANTEAMIENTO Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL TRABAJO.....	1
2. OBJETIVOS DEL TRABAJO.	3
3. CONTENIDO Y PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO.	5
II. INSTITUTOS PRECONCURSALES.	7
1. ACUERDOS DE REFINANCIACIÓN.....	7
1.1 Concepto y regulación.....	7
1.2 Efectos de la negociación de acuerdos de refinanciación. Incentivos para deudor y acreedor.	8
1.3 Requisitos y tipología de acuerdos de refinanciación.	10
1.4 Análisis de un caso real: el acuerdo de refinanciación de Abengoa.	15
1.5 Planteamiento de extensión de efectos de un acuerdo de refinanciación homologado.....	19
1.6 Utilización de los acuerdos de refinanciación: estadísticas.	21
2. ACUERDOS EXTRAJUDICIALES DE PAGOS.	22
2.1 Concepto y regulación.....	22
2.2 Efectos de la iniciación del expediente de acuerdo extrajudicial de pagos. Incentivos para su utilización.	23
2.3 Procedimiento para alcanzar un acuerdo extrajudicial de pagos. Efectos del acuerdo.	25
2.4 Utilización del acuerdo extrajudicial de pagos: estadísticas.	28
III. SOLUCIONES EN FASE CONCURSAL.	30
1. PROPUESTA ANTICIPADA DE CONVENIO.	30
1.1 Concepto y regulación.....	30
1.2 Incentivos a su utilización.	31
1.3 Requisitos y procedimiento.	32
2. CONVENIO ORDINARIO.	33
3. LIQUIDACIÓN.	35
IV. CONCLUSIONES.	36
V. BIBLIOGRAFÍA	40
ANEXOS.....	43
ANEXO 1: PARTE DISPOSITIVA DEL AUTO 361/2015, DE 20 DE JULIO, DEL JUZGADO DE LO MERCANTIL DE BILBAO.....	43

ANEXO 2: PORCENTAJES DE ACREEDORES FINANCIEROS DE LAS SOCIEDADES INTEGRANTES DEL GRUPO ABENGOA QUE SUSCRIBEN EL ACUERDO DE REFINANCIACIÓN.....	44
ANEXO 3: ESTADÍSTICAS SOBRE ACUERDOS DE REFINANCIACIÓN HOMOLOGADOS (1/1/2016-13/4/2016).....	46
ANEXO 4: ESTADÍSTICAS SOBRE ACUERDOS EXTRAJUDICIALES DE PAGOS (30/04/2015-30/04/2016).....	48

I. INTRODUCCIÓN.

1. PLANTEAMIENTO Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL TRABAJO.

El concurso de acreedores es un procedimiento formal que el ordenamiento jurídico español instaura para aquellas empresas que en el desempeño de su actividad no pueden hacer frente regularmente a la totalidad o parte de las obligaciones asumidas frente a sus acreedores. La empresa para resolver la situación de insolvencia, puede optar entre la disolución, o el mantenimiento del funcionamiento de la empresa, con la declaración voluntaria del concurso de acreedores en el que se llegue a articular un plan de viabilidad. De la declaración de concurso de acreedores se derivan una serie de consecuencias jurídicas y económicas, unos costes –monetarios, temporales y reputacionales–, así como limitaciones al funcionamiento normal de la empresa, debido a que agentes externos adquieren facultades de administración y disposición en detrimento de la autonomía organizativa y directiva previa de sus administradores.

Es por tanto innegable que el concurso de acreedores conlleva implicaciones importantes que empresarios y administradores deben conocer para afrontar la viabilidad de sus negocios. Es un tema de total actualidad si tenemos en cuenta la evolución del número de procedimientos concursales que han tenido entrada en los Juzgados de lo Mercantil durante la crisis económica. A partir de los informes estadísticos periódicos elaborados por el Consejo General del Poder Judicial (CGPJ) obtenemos el siguiente gráfico, que representa el número de concursos presentados en una serie temporal, medida por trimestres, entre 2007 y el segundo trimestre de 2016:

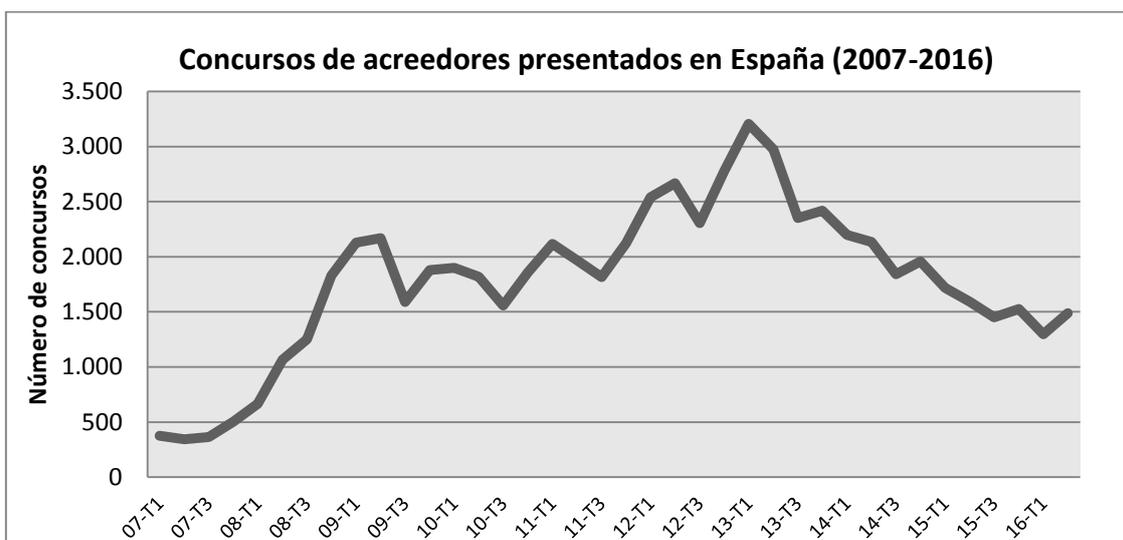


Figura I.1: Concursos de acreedores presentados en España (2007-2016).
Fuente: CGPJ. Elaboración propia.

Este gráfico de líneas muestra que, en efecto, el número de concursos presentados ante los Juzgados de lo Mercantil se disparó durante la crisis económica, hasta alcanzar cotas históricas en el primer trimestre de 2013. Posteriormente, la tendencia se suavizó. No obstante, todavía hoy el número de concursos que han tenido entrada en nuestro sistema judicial es mucho mayor al que encontrábamos en los primeros años de la serie y hasta el inicio de la crisis económica. La tendencia es realmente similar si atendemos a las estadísticas referidas a los concursos de acreedores presentados en Aragón, lo que muestra que el tejido empresarial aragonés se ha enfrentado a este mismo problema:



Figura I.2: Concursos de acreedores presentados en Aragón (2007-2016).
Fuente: CGPJ. Elaboración propia.

Estos datos merecen mayor atención si tenemos en cuenta que la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal (en adelante, LC) ha fracasado en su intento de configurar el concurso y, dentro del mismo, el convenio (solución pactada), como la vía idónea de solución temprana de la crisis y el saneamiento de empresas viables. En el apartado sexto de la Exposición de Motivos de la LC se mostraba esta voluntad al señalar que «La finalidad de conservación de la actividad profesional o empresarial del concursado puede cumplirse a través de un convenio, a cuya propuesta se acompañará un plan de viabilidad. Aunque el objeto del concurso no sea el saneamiento de empresas, un convenio de continuación puede ser instrumento para salvar las que se consideren total o parcialmente viables, en beneficio no sólo de los acreedores, sino del propio concursado, de los trabajadores y de otros intereses». Sin embargo, la realidad muestra que más del 90% de los concursos declarados en España termina en liquidación (Largo

y Hernández, 2015) y los convenios siguen siendo muy minoritarios. Estas carencias del sistema concursal se han puesto de manifiesto especialmente durante el periodo de crisis económica.

En este contexto, se han sucedido numerosas reformas de la LC original, que han terminado por configurar un auténtico Derecho «preconcursal», al introducir una serie de figuras que coadyuvan al saneamiento de las empresas viables mediante acuerdos de carácter privado previos a la iniciación del procedimiento concursal. De esta manera, la nueva orientación de la LC es hacia el principio de continuidad empresarial en lugar de la liquidación, lo que se traduce en el incentivo de medidas preconcursales en detrimento de un procedimiento concursal que empíricamente se ha mostrado mucho más cercano a la finalidad solutoria que conservativa de las empresas. La introducción de estos mecanismos es especialmente útil y necesaria en nuestro país, pues existe un componente social de estigmatización del fracaso empresarial impropia de otros países de nuestro entorno.

Nos encontramos, pues, en un escenario diferente al inicial. Frente a la finalidad judicializadora del procedimiento concursal que inspiró la LC de 2003, se está caminando hacia una desjudicialización del concurso y la apertura de cauces extrajudiciales como alternativa al concurso (Barrero, 2016). Esta adaptación de la normativa se resume de forma muy ilustrativa como la mutación del propósito inicial de la LC: «Hagamos un concurso para alcanzar un convenio», al posterior a sus reformas: «Hagamos un acuerdo para evitar un concurso» (Olivencia, 2015).

Así, el empresario y los administradores de sociedades tienen a su disposición con el nuevo sistema preconcursal una vía alternativa extrajudicial de solución de la insolvencia que pretende corregir las demostradas ineficiencias del planteamiento inicial de la LC.

2. OBJETIVOS DEL TRABAJO.

Las importantes consecuencias que para la empresa supone la declaración de concurso, junto con el incremento desorbitado de concursos declarados y la manifiesta insuficiencia de la LC para garantizar el saneamiento de las empresas viables, son circunstancias que determinan la importancia de que el empresario y los administradores de sociedades conozcan las distintas posibilidades de afrontar la crisis

empresarial. En el presente trabajo se pretenden plasmar las vías por las que pueden optar a estos efectos.

Con carácter preliminar, el empresario debe analizar la viabilidad de la empresa, objetivo para el que el punto de partida ha de ser el estudio de los estados contables, en especial, el Balance y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias –fundamentalmente, el EBITDA–. Un examen de su evolución y estructura, la obtención de los ratios fundamentales y el análisis de la capacidad de su actividad para generar rendimientos nos servirán para diagnosticar si toda la empresa o al menos alguna o algunas de sus unidades económicas independientes son viables, a pesar de las deudas que soportan. Es decir, se comprobará si a pesar de estar muy apalancada desde el punto de vista financiero, una empresa es viable desde el punto de vista operativo.

Si no se diera esta viabilidad en ningún caso, la mejor solución sería la liquidación de la sociedad. Si por el contrario, el conjunto de la empresa o alguno de sus negocios sí son potencialmente viables, el empresario dispone de diversos cauces jurídicos para superar la insolvencia sin necesidad de liquidar. Y es que en la disyuntiva entre liquidación y continuidad de la empresa, a priori, la opción preferible es la segunda, pues si se superan las tensiones de tesorería, será posible el mantenimiento de la empresa en el tráfico y por tanto, la generación de riqueza, tanto en su propio beneficio como de los demás *stakeholders* y la sociedad en general.

Entendiendo que nos encontramos dentro de los supuestos de potencial viabilidad de la empresa, nos centraremos en aquellas vías que el legislador articula con carácter previo a la declaración de concurso: los llamados institutos preconcursales, que comprenden fundamentalmente los acuerdos de refinanciación y los acuerdos extrajudiciales de pagos. Estas figuras son el reflejo de la actitud reformista antes mencionada del sistema concursal, a través de la adopción por parte de los poderes públicos de medidas favorecedoras del alivio de la carga financiera o desapalancamiento de las empresas, tendentes a permitir que éstas sigan atendiendo sus compromisos (Barrero, 2016).

También como vía alternativa o preventiva del concurso, aparecen las modificaciones estructurales de sociedades. Estas operaciones societarias compatibilizan perfectamente con este sistema, pues incluso pueden ser adoptadas como contenido o en ejecución de un acuerdo de refinanciación, incorporándose el proyecto de modificación estructural al plan de viabilidad del acuerdo (Díaz, León *et al.*, 2015).

A este respecto, se muestran especialmente eficaces la fusión y la escisión de sociedades.

Agotados los institutos concursales, daremos un paso más, pues a pesar de que en el 90% de las ocasiones termine en liquidación, el concurso de acreedores no implica necesariamente la muerte de la empresa. Aun dentro del procedimiento concursal, y ya con intervención judicial, es posible alcanzar la solución pactada de convenio. Así, de forma más breve, analizaremos una figura híbrida entre los mecanismos concursales y el concurso de acreedores: la propuesta anticipada de convenio, así como, subsidiariamente, el convenio concursal propiamente dicho o convenio ordinario. En último término nos referiremos a la posibilidad de liquidación de la sociedad.

Asimismo, debe señalarse que el concurso de acreedores puede ser calificado como fortuito o culpable. Esta última calificación puede determinar que la insolvencia se deba a una actuación negligente del empresario o del administrador, lo que conllevaría importantes consecuencias tanto para su patrimonio, como en cuanto a su responsabilidad personal. Por lo tanto, a lo largo de este trabajo se hará referencia a la forma en que empresarios y administradores deben actuar en sede preconcursal y concursal para evitar la declaración del concurso culpable y, de esta manera, exonerarse de responsabilidad patrimonial y personal por la mala marcha de la empresa.

En definitiva, este trabajo tiene como objetivo general el conocimiento de los diferentes cauces que plantea el ordenamiento jurídico español para la resolución de situaciones de crisis económica empresarial, en el seno del concurso de acreedores y especialmente, con carácter previo al mismo, para su resolución temprana. Como objetivo específico se plantea, además de su utilidad universitaria, su trascendencia empresarial, al tratarse de una guía de actuación para los empresarios y los administradores de sociedades que pretenden superar la situación de insolvencia de su negocio, a la vez que se garantiza la exoneración de responsabilidad por su gestión.

3. CONTENIDO Y PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO.

Este trabajo se estructura en dos grandes capítulos. El primero de ellos aborda la superación de la insolvencia empresarial mediante los cauces concursales que plantean las últimas reformas de la LC; mientras que el segundo se centra en la

viabilidad de la empresa una vez inmersa en el procedimiento concursal, ya sea mediante propuesta anticipada de convenio o convenio ordinario, y de no ser posible, con liquidación. Finalmente, se elaboran unas conclusiones sobre el estudio realizado, en conexión con los objetivos generales y específicos planteados.

En cuanto al planteamiento metodológico, en la elaboración de este trabajo es ineludible analizar la normativa de la LC para el concurso de acreedores en general y en particular, en lo relativo a los institutos preconcursales y a la finalización del concurso mediante convenio ordinario y propuesta anticipada de convenio. No obstante, la metodología aplicada no se refiere exclusivamente al estudio jurídico-formal de la LC y sus respectivas reformas. En tanto en cuanto se pretende que este trabajo tenga una aplicación empresarial, la normativa concursal será analizada a partir de la base jurídica, pero de forma eminentemente práctica.

Por tanto, el estudio de la norma se hará desde la perspectiva de la empresa deudora, de manera que se plantearán los incentivos e inconvenientes que cada figura plantea para empresarios y administradores. Esto es importante dado que en el saneamiento de su empresa, los dirigentes optarán por el cauce que les reporte efectos más favorables. Para complementar este enfoque, se introducirán estadísticas que reflejan el grado de aceptación entre nuestro tejido empresarial de cada sistema planteado.

Adicionalmente, se propondrán situaciones económico-financieras que representen la insolvencia a la que la normativa se refiere, y a partir de ahí se aplicarán las soluciones que brinda la normativa, para comprender los efectos y forma de aplicación de las mismas. Asimismo, se atenderá a casos reales de aplicación de los cauces legales en sede preconcursal, a cuyo efecto se hará referencia a pronunciamientos concretos de nuestros órganos judiciales.

II. INSTITUTOS PRECONCURSALES.

1. ACUERDOS DE REFINANCIACIÓN.

1.1 Concepto y regulación.

La LC no define explícitamente el concepto de acuerdo de refinanciación. No obstante, de su regulación obtenemos que se trata de un conjunto de pactos y acuerdos entre el deudor y los acreedores en fase preconcursal que, de conformidad con la Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 8 de junio de 2011 (BOE de 1 de julio de 2011), son entendidos como un negocio jurídico unitario que tiene por objeto facilitar el saneamiento financiero del deudor y evitar la declaración de concurso. El objetivo es conseguir una reordenación del pasivo, buscando el aumento del crédito disponible para garantizar la viabilidad de su actividad empresarial o profesional, eludiendo así la insolvencia (Díaz, León *et al.*, 2015).

Los acuerdos de refinanciación no se incorporaron a la LC en su redacción original sino que se han ido introduciendo en la misma a través de sucesivas reformas con las que el legislador ha reforzado el sistema preconcursal para resolver la falta de eficacia de la LC ante el saneamiento de empresas viables (recuérdese que en torno al 90% de los concursos de acreedores terminan en liquidación). La introducción de estos acuerdos se hizo a través del Real Decreto-Ley 3/2009, de 27 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal ante la evolución de la situación económica. De forma gradual se fue mejorando su regulación y se introdujeron medidas para favorecer su utilización: a través de la Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal; en la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización; y en la Ley 17/2014, de 30 de septiembre, por la que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial.

La negociación de acuerdos de refinanciación con los acreedores brinda a las empresas un escenario interesante para resolver sus tensiones de tesorería sin necesidad de la declaración de concurso, toda vez que el legislador ha flexibilizado la posibilidad de alcanzar tales acuerdos y tienen asociados una serie de efectos favorables para la sociedad deudora. A continuación, analizamos estos efectos y ahondaremos en los requisitos y tipología de los acuerdos de refinanciación, pues en función del tipo de acuerdo, las implicaciones varían. Asimismo, introduciremos un caso real de utilización

de acuerdos de refinanciación, así como la aplicación de esta regulación a una situación de insolvencia ficticia que plantearemos. Finalmente, utilizaremos información estadística para determinar su grado de implantación.

1.2 Efectos de la negociación de acuerdos de refinanciación. Incentivos para deudor y acreedor.

Con carácter general, la LC impone al deudor la obligación de solicitar la declaración de concurso dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que hubiera conocido o debido conocer su estado de insolvencia (art. 5.1 LC). Este deber tiene una gran relevancia, pues su incumplimiento se constituye en una de las presunciones *iuris tantum* (salvo prueba en contrario) para calificar el concurso como culpable (art. 165.1.1º LC). Y la calificación del concurso culpable tiene importantes consecuencias para el órgano de administración, recogidas en el art. 172 LC: responsabilidad patrimonial (pérdida de cualquier derecho que los administradores tuvieran como acreedores concursales e indemnización de los daños y perjuicios causados) y responsabilidad personal (inhabilitación de dos a quince años). Incluso, en su caso, los administradores pueden tener que asumir total o parcialmente el pago del déficit concursal (art. 172 bis LC), que se genera cuando la masa de activos no alcanza el total de pasivos de la empresa.

Este plazo de dos meses se ve ampliado en caso de que la sociedad ponga en conocimiento del juzgado competente para la declaración de su concurso que ha iniciado las negociaciones para alcanzar un acuerdo de refinanciación, siempre que se haga dentro de dicho plazo de dos meses (art. 5 bis LC). De esta manera, se excluye el deber de solicitar el concurso en tan breve periodo de tiempo y se permite al empresario y a los administradores negociar un acuerdo de refinanciación sin que esté en juego su responsabilidad por no solicitar la declaración voluntaria de concurso. Solamente si transcurren tres meses y no se ha superado la situación de insolvencia, se reactiva la obligación de solicitar la declaración de concurso, para lo que se dispone de un mes adicional. En definitiva, en caso de no poder refinanciar la deuda, se ha producido una ampliación del plazo para solicitar la declaración de concurso de dos a seis meses.

Además de la solicitud de concurso voluntario (solicitado por el deudor), es posible que terceros ajenos a la sociedad (acreedores y otros legitimados) soliciten la

declaración de concurso, pasándose a denominar concurso necesario. Sin embargo, con la comunicación del inicio de las negociaciones del acuerdo de refinanciación, el empresario queda protegido también frente a esta posibilidad, puesto que durante el aludido periodo de tres meses, no se admitirá a trámite la solicitud de concurso de cualquier legitimado distinto de la propia sociedad deudora (art. 15.3 LC). Ésta es una implicación importante, pues entre el concurso voluntario y necesario hay un matiz muy relevante: en el voluntario, el deudor mantiene las facultades de administración y de disposición de su patrimonio, actuando con la aquiescencia de la administración concursal (art. 40.1 LC), mientras que en el necesario, las facultades de administración se traspasan y son ejercidas directamente por la administración concursal (art. 40.2 LC), que es un órgano ajeno a la sociedad.

En definitiva, ahora el empresario cuenta con un plazo de hasta seis meses desde que se produjo la insolvencia para alcanzar un acuerdo de refinanciación que sanee la empresa sin riesgo de que el retraso respecto al plazo general de dos meses califique el concurso como culpable, y sin riesgo de que los acreedores soliciten concurso necesario impidiendo que el acuerdo de refinanciación concluya.

Asimismo, la comunicación al juzgado del inicio de las negociaciones del acuerdo de refinanciación priva a los acreedores de la posibilidad de iniciar ejecuciones judiciales o extrajudiciales singulares de bienes y derechos que sean necesarios para la continuidad de la actividad profesional o empresarial del deudor. Igualmente, las ejecuciones sobre estos bienes que estén en tramitación se suspenderán por el juez que esté conociendo de las mismas (art. 5 bis.4 LC).

Otro aspecto importante es que se han protegido los acuerdos de refinanciación al reconocerse ahora como irrevocables en una eventual fase concursal posterior, lo que corrige el desincentivo que suponía negociar un acuerdo de refinanciación que podría ser objeto de las acciones rescisorias concursales, que se conseguían fácilmente alegando que el acuerdo era perjudicial para la masa del concurso (Barrero, 2016).

Todas estas medidas, unidas a la posibilidad de extender los efectos de los acuerdos de refinanciación a acreedores terceros que no han mostrado su conformidad – aspecto que trataremos en profundidad en el próximo apartado –, configuran un instituto preconcursal mucho más atractivo en la actualidad frente al sistema anterior. Con anterioridad a las reformas iniciadas en 2009, la alta inseguridad jurídica que

incorporaban los acuerdos de refinanciación generaba muchas reticencias plenamente justificadas entre los deudores.

Pero, estando en una delicada situación financiera, ¿qué incentivo tienen los acreedores para refinanciar a la empresa deudora mediante la concesión de nuevo crédito? A priori, pudiera parecer que la regulación de los acuerdos de refinanciación es muy favorable para el deudor pero no existe incentivo alguno para el acreedor. Para que los acreedores sean más proclives a participar de este tipo de acuerdos, el legislador introdujo la figura del privilegio del dinero nuevo («*fresh money*»), que proporciona al acreedor financiero la certeza de que si se llegase a declarar el concurso, podrá recuperar al menos una parte de su crédito (Largo y Hernández, 2015).

Esto se articula elevando esta refinanciación en la prelación de créditos. Así, si en el marco del acuerdo se conceden créditos que suponen nuevos ingresos de tesorería, y posteriormente la sociedad es declarada en concurso, un 50% de su importe se considerará como crédito contra la masa (art. 84.2.11° LC), y el otro 50% como crédito con privilegio general (art. 91.6° LC). Estos créditos se satisfacen con preferencia sobre los créditos ordinarios y subordinados. Ahora bien, este beneficio se reconoce solamente para incrementos reales de los recursos líquidos disponibles para el deudor, no alcanzando otras formas de refinanciación como quitas, conversión de pasivo en capital, aplazamientos, etc. (Díaz, 2015). Además, se refiere a tesorería procedente de líneas de crédito, pues no acoge la financiación aportada por el propio deudor o por personas especialmente relacionadas con él a través de una operación de aumento de capital, préstamos o actos con análoga finalidad

1.3 Requisitos y tipología de acuerdos de refinanciación.

La LC reconoce dos tipos de acuerdos de refinanciación: los acuerdos básicos, que solamente tienen efectos *inter partes*, que se hallan protegidos frente a la rescisión concursal; y, en un grado superior, los acuerdos homologados judicialmente, que gozan de unas protecciones y efectos mayores, pues pueden extenderse a acreedores que no hayan suscrito el acuerdo. Mientras que los primeros deben cumplir los requisitos establecidos en el artículo 71 bis.1 o 71 bis.2 LC, los segundos, además de estos requisitos, deben reunir los previstos en la Disposición Adicional 4ª LC. A continuación hacemos referencia a las condiciones que han de reunir unos y otros, y sus efectos.

- Acuerdos protegidos frente a la rescisión concursal del artículo 71 bis.1 LC.

Son los acuerdos de refinanciación en que «se proceda, al menos, a la ampliación significativa del crédito disponible o a la modificación o extinción de sus obligaciones, bien mediante prórroga de su plazo de vencimiento o el establecimiento de otras contraídas en sustitución de aquéllas, siempre que respondan a un plan de viabilidad que permita la continuidad de la actividad profesional o empresarial en el corto y medio plazo» (art. 71 bis.1 a) LC). Siempre que cumpla con los siguientes requisitos del artículo 71 bis.1 b) LC:

a) Que el acuerdo haya sido suscrito por acreedores cuyos créditos representen al menos tres quintos del pasivo del deudor en la fecha de adopción del acuerdo de refinanciación (en los acuerdos sujetos a un régimen o pacto de sindicación, salvo pacto en contrario, se entenderá que la totalidad de los acreedores sujetos al acuerdo suscriben el acuerdo de refinanciación cuando voten a favor los que representen al menos el 75% del pasivo afectado). En el caso particular de acuerdos de grupo, el porcentaje se calculará tanto en base individual, en relación con todas y cada una de las sociedades afectadas, como en base consolidada. Se excluyen en ambos casos del cómputo del pasivo los préstamos y créditos concedidos por sociedades del grupo.

b) Certificación del auditor del deudor sobre la suficiencia del pasivo que se exige para adoptar el acuerdo. Si no tuviera auditor, lo será el nombrado al efecto por el registrador mercantil del domicilio del deudor.

c) Formalización del acuerdo en instrumento público al que se unan todos los documentos que justifiquen su contenido y el cumplimiento de los requisitos referidos.

d) Opcionalmente, tanto el deudor como los acreedores, pueden solicitar el nombramiento de un experto independiente para que informe sobre el carácter razonable y realizable del plan de viabilidad y la proporcionalidad de las garantías. El nombramiento del experto independiente le corresponde al registrador mercantil del domicilio del deudor y podrá ser un único experto que emita un único informe si el acuerdo de refinanciación afecta a varias sociedades del mismo grupo (art. 71 bis 4 LC).

Los acuerdos de refinanciación que cumplan estos requisitos, así como los negocios, actos y pagos, cualquiera que sea la naturaleza y la forma en que se hubieran realizado, y las garantías constituidas en ejecución de los mismos, tienen como efecto ser irrevocables. Es decir, como ya habíamos señalado, si no se lograra el objetivo de

viabilidad de un acuerdo de refinanciación y en consecuencia, se termina declarando el concurso, el acuerdo de refinanciación, los pactos que contiene y los vinculados a su ejecución, no se pueden rescindir. Además, los acuerdos solamente pueden ser impugnados por la administración concursal, y tan solo puede fundamentarse en el incumplimiento de los requisitos del artículo 71 bis LC (art. 72.2 LC).

- Acuerdos protegidos frente a la rescisión concursal del artículo 71 bis.2 LC.

Se incluyen aquellos actos previos a la declaración de concurso que no se pueden acoger al subtipo anterior pero, de forma individual o conjuntamente con otros realizados en ejecución del mismo acuerdo de refinanciación, reúnen estos requisitos:

a) Incrementan la proporción de activo sobre pasivo previa.

b) El activo corriente resultante sea superior o igual al pasivo corriente.

c) El valor de las garantías resultantes a favor de los acreedores intervinientes no exceda de los nueve décimos del valor de la deuda pendiente a su favor, ni de la proporción de garantías sobre deuda pendiente que tuviesen con anterioridad al acuerdo.

d) El tipo de interés aplicable a la deuda subsistente o resultante del acuerdo de refinanciación no exceda en más de un tercio al aplicable a la deuda previa.

e) El acuerdo haya sido formalizado en instrumento público otorgado por todas las partes intervinientes, y con constancia expresa de las razones que justifican los diversos actos y negocios realizados entre el deudor y los acreedores intervinientes.

f) Se puede solicitar informe de experto independiente (art. 71 bis.4).

Los efectos de este tipo de acuerdos son los mismos que los aludidos para los acuerdos anteriores, consistentes en la protección frente a la rescisión.

- Acuerdos homologados judicialmente (Disposición Adicional 4ª LC)

Es posible homologar judicialmente –con las consecuencias que ello tiene y en las que profundizaremos posteriormente– el acuerdo de refinanciación que, habiendo sido suscrito por acreedores que representen al menos el 51% de los pasivos financieros, sea además un acuerdo de los señalados del art. 71 bis.1 LC y reúna los requisitos que para éstos en este trabajo se han identificado con las letras b) y c).

Debe señalarse que no se tienen en cuenta a efectos del cómputo de las mayorías de esta Disposición Adicional los pasivos financieros titularidad de acreedores que

tengan la consideración de persona especialmente relacionada conforme al art. 93.2 LC (administradores, empresas del grupo, etc.), aunque sí quedarán afectados por la homologación. A este respecto, tienen la consideración de acreedores de pasivos financieros los titulares de cualquier endeudamiento financiero con excepción de los acreedores por créditos laborales, los acreedores por operaciones comerciales y los acreedores de pasivos de derecho público. Los demás acreedores que no lo sean de pasivos financieros ni de pasivos de derecho público también podrán adherirse al acuerdo de refinanciación homologado, pero no se tendrán en cuenta a efectos del cómputo de mayorías. En los acuerdos sujetos a pacto de sindicación, igual que en los acuerdos del artículo 71 bis.1, la LC establece una mayoría del 75%.

El juez competente para conocer el acuerdo de homologación será el mismo que para la declaración de concurso de acreedores, pudiendo ser formulada la solicitud de homologación por el deudor o por cualquier acreedor que haya suscrito el acuerdo de refinanciación (siempre que el mismo deudor no haya solicitado otra homologación en ese mismo año). A la solicitud se acompañará el acuerdo de refinanciación, la certificación del auditor de la suficiencia de las mayorías y de la demás documentación, e informes de expertos independientes emitidos en su caso. Un efecto importante es que una vez admitida a trámite la solicitud de homologación, el juez paralizará las ejecuciones singulares de los acreedores hasta que se acuerde la homologación.

Finalmente, el juez otorgará la homologación si se reúnen los requisitos señalados y declarará la extensión de efectos que corresponda. Además, en la ejecución del acuerdo homologado, podrá decretar la cancelación de los embargos practicados en los procedimientos de ejecución de deudas afectadas por el acuerdo de refinanciación. Los acreedores de pasivos financieros afectados por la homologación que no hubieran suscrito el acuerdo, pueden impugnarla en un periodo de quince días, siendo los motivos de impugnación permitidos exclusivamente la no concurrencia de los porcentajes exigidos y que el acuerdo comporte un sacrificio desproporcionado para los acreedores que no lo suscribieron.

Los efectos de los acuerdos de refinanciación homologados judicialmente son mucho más amplios que los no homologados. Además de la paralización de ejecuciones singulares y cancelación de embargos, al igual que los acuerdos del artículo 71 bis LC, tampoco podrán ser objeto de rescisión (Disp. Adicional 4ª.13 LC). Pero el efecto más importante de los acuerdos homologados judicialmente es la extensión de los efectos del

acuerdo a acreedores de pasivos financieros que no hayan suscrito el acuerdo o que hayan mostrado su disconformidad al mismo, si se dan las preceptivas mayorías reforzadas. En efecto, la extensión de efectos varía según el porcentaje de acreedores de pasivos financieros que hayan suscrito el acuerdo (Disp. Adicional 4ª.3 LC):

a) Si el acuerdo ha sido suscrito por acreedores que representan al menos el 60% del pasivo financiero, se extienden a los demás: las esperas, de principal, intereses o cualquier otra cantidad adeudada, con plazo no superior a cinco años; o la conversión de deuda en préstamos participativos durante el mismo plazo.

b) Si el acuerdo ha sido suscrito por acreedores que representan al menos el 75% del pasivo financiero, se extienden: las esperas con plazo de cinco años o más y hasta diez años; las quitas; la conversión de deudas en acciones o participaciones de la sociedad deudora (salvo que opten por una quita equivalente al nominal de las acciones o participaciones más, en su caso, la prima de emisión o asunción); la conversión de deuda en préstamos participativos con plazo de cinco años o más, pero no superior a diez, en obligaciones convertibles o préstamos subordinados, en préstamos con intereses capitalizables o cualquier otro instrumento de rango, vencimiento o características distintas de la deuda original; y la cesión de bienes o derechos a los acreedores en pago de la totalidad o parte de la deuda.

A los acreedores con garantía real, por la parte que no exceda del valor de la garantía real, sólo se les extienden los efectos de la letra a) si los efectos se acordaron por el 65% de las garantías aceptantes sobre el valor total de las garantías otorgadas y los de la letra b) en caso de que se acordase por un 80% (Disp. Adicional 4ª.4 LC).

En definitiva, el Juzgado analiza el cumplimiento de los requisitos formales que exige la LC y, en caso de concurrir, homologa el acuerdo de refinanciación, con sus efectos correspondientes. Ejemplo de ello es el Auto 361/2015, de 20 de julio, del Juzgado de lo Mercantil de Bilbao, en el que se homologa un acuerdo de refinanciación de Panda Security, S.L., que permite la continuidad de la actividad empresarial a medio plazo y cumple con todas las exigencias legales. Asimismo, se extienden los efectos del acuerdo a dos acreedores de pasivos financieros disidentes (Mursi Labs, S.L. y Silversoft, S.L.). En lo que aquí nos interesa –homologación y extensión de efectos–, la parte dispositiva de este Auto, se recoge en el Anexo 1.

1.4 Análisis de un caso real: el acuerdo de refinanciación de Abengoa.

A continuación, vamos a analizar el acuerdo de refinanciación que alcanzó Abengoa en marzo de 2016. El interés de este análisis se debe a que nos brinda la oportunidad de aplicar la normativa estudiada a un caso real. Además, la insolvencia de la compañía sevillana ha tenido una gran repercusión económica y social –téngase en cuenta que Abengoa representa la quiebra empresarial más grande de nuestro país–, y también jurídica, pues se ha reavivado el interés por los acuerdos de refinanciación.

Con carácter preliminar, aun sin acometer un análisis económico-financiero exhaustivo, consideramos conveniente contextualizar la crisis empresarial de Abengoa. Si atendemos a los Informes anuales de cuentas consolidadas de los ejercicios 2014 y 2015 el diagnóstico que se obtiene de algunos ratios fundamentales es tremendamente alarmante. Destaca sobremanera su ratio de endeudamiento: a 31 de diciembre de 2014 era de 8,54 escalando hasta un insostenible 22,89 en el cierre de 2015. A pesar de que su poderosa estructura de activos le permita encontrarse por encima de la unidad en el ratio de solvencia, llegamos a conclusiones igualmente preocupantes en cuanto a la liquidez, especialmente en el ejercicio 2015, que al alcanzar un valor de 0,46 muestra la imposibilidad de la compañía de atender a sus compromisos a corto plazo. En la siguiente tabla incluimos estos tres ratios calculados para comprender el punto de partida del grupo de ingeniería y energías renovables sevillano.

RATIOS	2015	2014
ENDEUDAMIENTO (P/PN)	22,89	8,54
LIQUIDEZ (AC/PC)	0,46	0,99
SOLVENCIA (A/P)	1,04	1,12

Figura II.1: Ratios fundamentales de Abengoa (2014 y 2015).
Fuente: Cuentas Anuales Consolidadas.

En el contexto de un ejercicio económico marcado por la amenaza de la declaración de concurso de acreedores, Abengoa obtuvo la homologación de un acuerdo de refinanciación entre 45 sociedades integrantes del grupo y sus principales acreedores (entidades bancarias y tenedores de bonos). El proceso de reestructuración de la compañía se inició con la elaboración de un Plan de viabilidad en enero de 2016, que fue la base de la negociación con los acreedores. Alcanzadas las adhesiones necesarias, la solicitud de homologación tuvo entrada en el Juzgado de lo Mercantil número 2 de Sevilla el 28 de marzo de 2016 y fue resuelta favorablemente el 6 de abril en Auto

número 360/2016. Para su homologación, el Juzgado analizó el conjunto de requisitos formales y materiales que exige nuestra normativa.

Comenzando por los requisitos formales, consideró que se cumplían todos, pues el acuerdo se formalizó en instrumento público, que además era completo e incluía la totalidad de documentos que justificaban su contenido. Además, el auditor de cuentas – Deloitte, S.L.– de la sociedad dominante (Abengoa), certificó que el acuerdo había sido suscrito por la mayoría exigida. En concreto, las 46 certificaciones emitidas (una por cada sociedad del grupo junto con otra a nivel consolidado) acreditan que el acuerdo ha sido suscrito por más del 51% de los acreedores de pasivos financieros tanto a nivel consolidado como individual. Para ampliar la información de estas adhesiones y conocer las sociedades participantes en el acuerdo, en el Anexo 2 se incluye la relación de esas 45 sociedades del grupo con sus respectivos porcentajes de suscripción del acuerdo. Aunque posteriormente algunos acreedores llegaron a impugnar la homologación por entender que no concurrían los porcentajes necesarios, sin embargo, el Juzgado de lo Mercantil número 2 de Sevilla desestimó los motivos de impugnación en sentencia número 507/2016, de 24 de octubre.

En cuanto a los requisitos materiales, se analiza el contenido del acuerdo para comprobar que es coherente con el plan de viabilidad que permita «la continuidad de la actividad profesional o empresarial en el corto y medio plazo», así como la protección de los derechos de los acreedores. El acuerdo de refinanciación se limitaba a prorrogar durante siete meses el vencimiento de las obligaciones de los deudores para destinar los ingresos de la actividad a la satisfacción de los acreedores no financieros (de forma destacada, los trabajadores) y la mejora de las condiciones financieras de las deudas.

El Juzgado consideró que la prórroga del vencimiento de las obligaciones de la deuda afectada era imprescindible para la continuidad de la actividad de las deudoras. Así, la prórroga, junto con la no generación de intereses moratorios y la restricción a la transmisión de la deuda según los casos, abría «la posibilidad de negociar una ampliación del crédito disponible, ya sea con inyección de más capital, la capitalización de deuda, el establecimiento de quitas o cualquier otro mecanismo conducente al mismo fin». En caso de no aceptarse la prórroga, las deudoras no podrían soportar la carga financiera y deberían liquidarse, previa declaración de concurso.

Para alcanzar estas conclusiones, el Juzgado se basó en la viabilidad de la compañía desde el punto de vista operativo a pesar de su apalancamiento financiero. A

estos efectos, señala que los estados financieros resumidos consolidados del segundo semestre de 2015 arrojaron una facturación de 5.755 millones de euros y un EBITDA de 515 millones de euros. Además, en el Auto se destaca que la concentración de actividades en construcciones para terceros y en proyectos de llave en mano y concesiones podría determinar, de conformidad con el plan de viabilidad industrial a largo plazo que aportó Abengoa, márgenes de entre el 8,75% y 14%, aportando mayor liquidez para el grupo. A ello añade que en el marco del plan de viabilidad que prevé la continuidad de la actividad empresarial de las deudoras durante al menos 5 años, el 24 de diciembre de 2015 se suscribió un nuevo préstamo de 106 millones de euros a favor de una de las compañías del grupo (Abengoa Concessions Investments Limited) y con algunos bonistas por importe de 137 millones de euros, el 21 de marzo de 2016. Ambas actuaciones con el objetivo de disponer de la tesorería necesaria para la continuidad de la actividad empresarial.

Por todo ello, se homologó judicialmente el acuerdo de refinanciación y se extendieron sus efectos a los acreedores díscolos con el alcance permitido por la LC. Encontramos que a nivel consolidado el acuerdo fue suscrito por el 75,04% de los acreedores financieros, sin embargo, aunque a nivel individual todas las sociedades del grupo recibieron el apoyo de al menos el 60% de sus acreedores financieros, en cinco de ellas no se alcanzó el 65% (Sociedad Inversora en Energía y Medioambiente, S.A.; South Africa Solar Investments, S.L.; Ecocarburantes Españoles, S.A.; Simosa Servicios Integrales de Mantenimiento y Operación, S.A.; y Abengoa Bioenergía Inversiones, S.A.). Por tanto, al alcanzarse solamente la mayoría reforzada del 60%, del contenido del acuerdo de refinanciación solamente se extiende el efecto de prórroga del vencimiento de las obligaciones hasta el 28 de octubre de 2016 a los acreedores financieros que no hayan suscrito el acuerdo de refinanciación o que hayan mostrado su disconformidad al mismo, cuyos créditos resultantes no gocen de garantía real o por la parte de los créditos que exceda del valor de la garantía real.

La homologación del acuerdo de refinanciación reconocida en este Auto de 6 de abril de 2016 ha permitido la continuación de la actividad empresarial de Abengoa evitando incurrir en concurso de acreedores. Con ella se dio un paso muy importante en el proceso de reestructuración. No obstante, han sido muchas más las actuaciones que el grupo sevillano ha acometido en el ejercicio 2016 para garantizar su viabilidad.

En coherencia con el proceso de reestructuración iniciado, en mayo de 2016 se elaboró un nuevo Plan de viabilidad revisado, que modificó alguna de las hipótesis que no se cumplieron en esos primeros meses del ejercicio. Así, por ejemplo, se redujeron las necesidades de caja de entre los 1.500 y 1.800 millones de euros esperados a 1.200 millones. A partir de ahí se elaboró el 24 de septiembre un contrato de reestructuración entre la sociedad, varias sociedades del grupo y un grupo de acreedores financieros que participaban tanto en la deuda financiera como en los tramos de «*fresh money*» y de avales nuevos. Tras el proceso de adhesiones, se presentó solicitud de homologación del contrato, el 28 de octubre en los Juzgados de lo Mercantil de Sevilla, que también se declaró, en términos similares al Auto antes analizado para el acuerdo de refinanciación de marzo, esta vez con fecha de 8 de noviembre de 2016. Por su parte, en el ámbito internacional, durante el año 2016 Abengoa ha elaborado nuevos planes de viabilidad en Brasil (20 de abril), planes de reorganización de algunas sociedades del grupo en Estados Unidos (31 de octubre) y demás medidas tendentes a superar la insolvencia.

Esta serie de actuaciones preconcursales están permitiendo la continuidad de la actividad empresarial de Abengoa a la vez que se reduce su apalancamiento. Sin embargo, la situación del grupo sigue siendo delicada debido a la fuerte limitación de recursos financieros que ha afectado a numerosos proyectos, lo que ha reducido el negocio operativo. Asimismo, en sociedades del grupo localizadas en algunos países extranjeros los mecanismos preconcursales han llegado tarde y han caído en situaciones de insolvencia y quiebra –ejemplo de ello es la declaración del Tribunal de Rotterdam de la quiebra de Abengoa Bioenergy Netherlands B.V., con fecha 11 de mayo de 2016–.

Estas circunstancias hacen que su cuenta de resultados se haya visto mermada, tal y como reflejan los últimos informes de estados financieros intermedios consolidados, sobre todo debido al deterioro de activos y al aumento de costes de reactivación de proyectos. Se han generado resultados negativos que han afectado al patrimonio neto, que en los estados intermedios de septiembre de 2016 presenta un valor negativo. Sin embargo, la compañía confirma en el propio informe de septiembre de 2016 que la aplicación del plan de viabilidad y el acuerdo de refinanciación permitirán sanear la cuenta de resultados. Todo ello debido al impacto positivo proveniente de la quita, las ampliaciones de capital previstas y la captación de nuevos recursos financieros, de manera que se restablezca el equilibrio patrimonial del grupo y se recupere la confianza del mercado para la sostenibilidad empresarial en el futuro.

Todavía no conocemos si estas proyecciones se cumplirán. No obstante, al menos en un primer estadio, sí se constata la idoneidad de los acuerdos de refinanciación como vía eficaz para prevenir el concurso de acreedores. Éstos permiten la reestructuración de sociedades insolventes de forma privada, más flexible, menos costosa y sin consecuencias tan traumáticas en el tráfico, pues no supone ni la paralización de su actividad ni la pérdida de autonomía de la dirección y gestión de los propietarios o administradores.

1.5 Planteamiento de extensión de efectos de un acuerdo de refinanciación homologado.

Adicionalmente, debido a la complicada redacción de la norma, planteamos una situación ficticia para ilustrar las condiciones en que se pueden extender los efectos de un acuerdo de refinanciación homologado a los acreedores disconformes:

La empresa XYZ, S.A., dedicada a la producción y venta de encimeras en todo el territorio español ha visto muy reducidas sus ventas como consecuencia de la entrada de grandes multinacionales con nuevas innovaciones en el mercado local. Esta pérdida de cuota de mercado le está llevando a tensiones de tesorería que no le permiten atender puntual y regularmente sus obligaciones de pago, como sí venía haciendo hasta el momento. Por eso, el Consejo de Administración de XYZ ha iniciado un acuerdo de refinanciación con sus acreedores. En la siguiente tabla aparece la composición de los acreedores de XYZ a los que no se les han abonado sus derechos de cobro:

ACREEDORES (concepto)	IMPORTE (en €)
Banco A	800.000
Banco B	650.000
Banco C	400.000
Trabajadores (salarios)	150.000
Hacienda Pública	200.000
Proveedores	400.000
Sociedades del grupo	150.000
TOTAL	2.750.000

Figura II.2: Acreedores de XYZ para acuerdo de refinanciación.
Fuente: Adaptación de Hijas, 2015. Elaboración propia.

En la negociación del acuerdo de refinanciación, las entidades de crédito se han mostrado dispuestas a conceder una espera en el cobro de los préstamos de 3 años y además, han acordado una quita de 200.000 €, así como la conversión de 500.000 € de

deuda en acciones de XYZ, de forma proporcional a sus créditos. Sin embargo, finalmente, el Banco B rechaza sendas propuestas y rompe las negociaciones, decidiendo no adherirse al acuerdo de refinanciación. Ante esta situación, el Consejo de Administración de XYZ se plantea si es posible seguir adelante con el acuerdo y, en su caso, si es homologable.

Para que un acuerdo sea homologable es necesario, de conformidad con la Disposición Adicional 4ª LC, que haya sido suscrito por acreedores que representen al menos el 51% de los pasivos financieros. Del total de 2.750.000 €, para obtener la cuantía de pasivos financieros, deben descontarse los acreedores por créditos laborales (en este caso, 150.000 € en concepto de salarios), los acreedores por operaciones comerciales (400.000 € de proveedores) y los acreedores de pasivos de derecho público (200.000 € de deuda con Hacienda debido al impago del IVA e Impuesto sobre Sociedades), así como los acreedores que tengan la consideración de persona especialmente relacionada conforme al artículo 93.2 LC (se excluyen los 150.000 € de sociedades del grupo, pues se refiere a una empresa participada al 85% por XYZ). Por tanto, se consideran pasivos financieros un total de 1.850.000 €. Los Bancos A y C, que sí votan a favor del acuerdo, representan conjuntamente 1.200.000 €, es decir, un 64,86%. Como se supera el 51% mínimo, y suponiendo que se cumplen todos los demás requisitos formales aludidos, el acuerdo de refinanciación es homologable.

En una segunda etapa veríamos si éste es extensible al Banco díscolo (Banco B). Como el porcentaje de acreedores que ha suscrito el acuerdo es superior al 60% se pueden extender sus efectos al Banco B, pero de forma limitada, pues no alcanza el 75%. Para mayorías entre el 60% y el 75% se extienden las esperas con plazo inferior a 5 años y las conversiones de deuda en préstamos participativos. En este caso se planteaba una espera de 3 años, que el Banco B tendrá que asumir. Sin embargo, no le será aplicable ni la quita ni la conversión de deuda en acciones de XYZ, pues para hacerlas extensivas es necesaria una mayoría del 75%. Además, no es extensible a los acreedores con garantía real, por la parte que no exceda del valor de la garantía real, al no alcanzarse al menos el 65%. El resto de acreedores (a excepción de la Hacienda Pública, en tanto que acreedor de pasivos de derecho público), pueden adherirse voluntariamente al acuerdo de refinanciación homologado.

En definitiva, el Consejo de Administración de XYZ puede afrontar su situación de insolvencia en sede preconcursal y alcanzar un acuerdo de refinanciación. A pesar de

no contar con el voto del 100% de los acreedores, consigue que éste sea homologado judicialmente y que se haga extensivo parcialmente a los díscolos, lo que le permite evitar la solicitud de declaración de concurso de acreedores. Además, si sigue todos los requisitos formales y de plazo expuestos, su responsabilidad no se verá comprometida dado que un eventual futuro concurso no será calificado como culpable aun en caso de que finalmente el acuerdo de refinanciación no garantizase la viabilidad de la compañía.

1.6 Utilización de los acuerdos de refinanciación: estadísticas.

Los acuerdos de refinanciación suponen una vía alternativa al concurso de acreedores para superar la insolvencia empresarial. En este último apartado pretendemos analizar cuál ha sido la acogida de esta figura en la sociedad española desde su introducción.

Para ello, hemos acudido a unas estadísticas elaboradas por el Registro de Expertos en Economía Forense (órgano especializado del Consejo General de Economistas), cuyos estudios se publican periódicamente en la Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal. Del informe elaborado por este órgano, actualizado a 13 de abril de 2016, se concluye que el número de acuerdos de refinanciación homologados para el periodo de 1 de enero hasta 13 de abril de 2016 se ha incrementado en un 30% respecto al mismo periodo de 2015, que también se incrementó respecto a 2014 (33 acuerdos en 2016, 25 en 2015 y 3 en 2014).

Estas grandes diferencias se deben a la mejora normativa de los acuerdos de refinanciación incorporada progresivamente a la LC con las sucesivas reformas. Y es que desde el 12 de noviembre de 2011 que entró en vigor la Ley 38/2011, que permitió la homologación de estos acuerdos, se han homologado 196 acuerdos. Pero 158 de ellos pertenecen al periodo comprendido entre el 9 de marzo de 2014 (fecha de entrada en vigor del Real Decreto-Ley 4/2014, que introdujo medidas para favorecer estos acuerdos) y el 16 de abril de 2016. Es decir, el 80% de los acuerdos homologados judicialmente se produjeron a raíz de esta reforma.

De acuerdo con este organismo, las previsiones son que se produzca un incremento del número de acuerdos homologados en los próximos meses debido fundamentalmente al efecto contagio que puede producir el acuerdo de refinanciación de Abengoa, que ha suscitado un gran interés por estos acuerdos.

2. ACUERDOS EXTRAJUDICIALES DE PAGOS.

2.1 Concepto y regulación.

Pese a que la LC no define los acuerdos extrajudiciales de pagos, podemos decir que se trata de un procedimiento extrajudicial de negociación de deudas, tanto de consumidores como de pequeños empresarios, impulsado por un mediador concursal, que tiene por objeto llegar a un acuerdo con los acreedores para el pago de los créditos pendientes en la fecha de solicitud (Esteban, 2016). Es decir, aparece como un expediente preconcursal alternativo a la solicitud de concurso y a la negociación de un acuerdo de refinanciación, que persigue una flexibilización en los pagos (Largo y Hernández, 2015) y una reducción del pasivo a través de quitas, esperas, cesión de bienes en pago, transformación de los pasivos en otros tipos (préstamos participativos, obligaciones convertibles, etc.) y capitalización de deudas (Díaz, León *et al.*, 2015).

Esta figura tiene por objeto, igual que los acuerdos de refinanciación, poner a disposición del deudor una vía extrajudicial eficaz para resolver su situación de insolvencia, ahorrando así los costes que supone un proceso formal como es el concurso. Es decir, se desjudicializa el tratamiento de la insolvencia buscando alcanzar un arreglo privado entre deudor y acreedor. La principal novedad es la intervención de un profesional (el mediador concursal) y la imposición de un procedimiento legalmente pautado, frente a la amplia libertad de actuación de deudor y acreedores en la negociación de acuerdos de refinanciación (Esteban, 2016).

Su regulación se contiene en los artículos 231 a 242 bis LC y se introdujo en nuestro sistema concursal, con objetivos similares a los referidos para los acuerdos de refinanciación, mediante la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, siendo más adelante objeto de modificaciones introducidas por la Ley 25/2015, de 28 de julio, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de la carga financiera y otras medidas de orden social.

Debe señalarse que no todos los deudores pueden hacer uso del acuerdo extrajudicial de pagos, sino que está pensado para consumidores y PYMEs. En el artículo 231 LC, para cuando el deudor es una persona natural, se exige que la estimación inicial del pasivo no supere los cinco millones de euros. Por su parte, cuando el deudor es persona jurídica, tiene que cumplir una de estas tres condiciones: tener menos de cincuenta acreedores, que la estimación inicial del pasivo no supere los cinco

millones de euros, o que la valoración de los bienes y derechos no alcance los cinco millones de euros. Adicionalmente, se exige que se disponga de activos suficientes para satisfacer los gastos propios del acuerdo. En todo caso, el legislador reserva este procedimiento para el «buen deudor», es decir, aquel que no ha sido condenado por una serie de delitos socioeconómicos y que además ofrece cierta credibilidad en cuanto a sus intenciones, esto es, que en los últimos cinco años no haya alcanzado un acuerdo extrajudicial de pagos, no haya obtenido la homologación judicial de un acuerdo de refinanciación ni haya sido declarado en concurso de acreedores (Largo y Hernández, 2015).

Además, uno de los aspectos que hace especialmente interesantes los acuerdos extrajudiciales de pagos es que, ante determinadas mayorías, despliega efectos *ultra partes*, al tratarse de un acuerdo entre el deudor y la colectividad de sus acreedores. Esto es, igual que en el caso del acuerdo de refinanciación, los acreedores disconformes pueden verse afectados por un acuerdo extrajudicial de pagos. A continuación, vamos a realizar un recorrido por los preceptos de la LC atinentes a esta figura para conocer los efectos que su negociación supone para deudor y acreedores, así como sus requisitos formales. Finalmente, haremos referencia a su grado de utilización a partir de datos estadísticos.

2.2 Efectos de la iniciación del expediente de acuerdo extrajudicial de pagos. Incentivos para su utilización.

En términos similares al acuerdo de refinanciación, el legislador establece una serie de consecuencias del inicio del expediente de acuerdo extrajudicial de pagos, que actúan como incentivos para que el empresario opte por esta vía preconcursal para sanear su empresa en detrimento de la solicitud de concurso de acreedores.

El primero de los incentivos reside en la exención del deber de solicitar la declaración de concurso voluntario en el plazo de dos meses desde la situación de insolvencia. El artículo 5 bis LC, como en el caso del acuerdo de refinanciación, exime al deudor de esta obligación desde el momento en que, aceptado el cargo por el mediador concursal, el registrador mercantil o notario al que se hubiera solicitado la designación de este mediador, comunique la apertura de las negociaciones al juzgado competente para la declaración de concurso necesario. Transcurridos tres meses, salvo

que haya cesado el estado de insolvencia, o ya lo hubiera solicitado el mediador concursal, el deudor debería solicitar la declaración de concurso dentro del mes hábil siguiente. Adicionalmente, durante este plazo de tres meses no se permite la solicitud a instancia de terceros distintos del deudor de concurso necesario (art. 15.3 y 235.5 LC), sean o no acreedores afectados por el acuerdo, lo que protege las facultades de administración y disposición del deudor.

El deudor se protege también frente a eventuales ejecuciones singulares, pues una vez comunicada la apertura de negociaciones y mientras se negocia el acuerdo extrajudicial de pagos hasta un plazo máximo de tres meses, se prohíbe la iniciación de tales ejecuciones y se paralizan las que estuvieran en trámite (art. 5 bis.4 y 235.2.a) LC). Junto a ello, se veta la posibilidad de anotarse embargos o secuestros una vez solicitado el nombramiento de mediador concursal, salvo los que pudieran corresponder en procedimientos seguidos por acreedores de derecho público (art. 235.2.a) LC). Ambas medidas evitan que se merme el patrimonio del deudor, lo que dificultaría alcanzar el acuerdo extrajudicial de pagos y la continuidad de la actividad empresarial.

Asimismo, solicitado el acuerdo, el deudor puede continuar con su actividad laboral, empresarial o profesional, lo que es imprescindible, dado que si con el acuerdo extrajudicial de pagos se pretende evitar el concurso, se debe permitir la continuación de la actividad que proporcione los ingresos necesarios para sufragar los gastos del proceso y evitar la insolvencia (Esteban, 2016). La única limitación que se le impone es abstenerse de «realizar cualquier acto de administración y disposición que exceda los actos u operaciones propias del giro o tráfico de su actividad» (art. 235.1 LC). Esta regulación relaja la prohibición de acceder al crédito anterior a la reforma, que suponía un claro desincentivo para optar por el acuerdo extrajudicial de pagos, pues la prohibición constituía un impedimento grave para el desarrollo normal de la actividad empresarial (Senés, 2014).

La esfera de protección alcanza también a una limitación en la actuación de los acreedores, pues «deberán abstenerse de realizar acto alguno dirigido a mejorar la situación en que se encuentren respecto del deudor común» (art. 235.2.b) LC). De la misma manera, se suspende el devengo de intereses durante el periodo de negociación del acuerdo extrajudicial de pagos para los créditos que se pudieran ver afectados por el mismo (art. 235.3 LC).

Finalmente, para el deudor persona natural, la iniciación de la negociación de un acuerdo extrajudicial de pagos es una de las causas de aprovechamiento del beneficio de la exoneración del pasivo insatisfecho. Esto ocurre en caso de que el deudor intente llegar a un acuerdo y no lo consiga: en el concurso posterior, que concluye por liquidación o insuficiencia de masa activa, el deudor se beneficia de la remisión de sus deudas, siempre que haya cumplido con el resto de requisitos exigidos por el artículo 178 bis LC.

2.3 Procedimiento para alcanzar un acuerdo extrajudicial de pagos. Efectos del acuerdo.

El procedimiento fijado para el acuerdo extrajudicial de pagos consta de varias fases: solicitud del acuerdo, nombramiento de mediador concursal, propuesta de acuerdo, reunión de los acreedores y aceptación del acuerdo. A continuación, vemos cuáles son las principales características de cada fase y, de seguirse este procedimiento, el acuerdo desplegará los efectos a los que haremos referencia.

El primer paso es solicitar el acuerdo extrajudicial de pagos, lo que se traduce en la petición de nombramiento de un mediador concursal. Esta solicitud se podrá dirigir al registrador mercantil del domicilio del deudor, si el deudor es un empresario o entidad inscribible en el Registro Mercantil; a las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación tanto las personas jurídicas como la persona natural empresario; o al notario del domicilio del deudor en los demás casos (art. 232.3 LC).

Para ello se utiliza un formulario normalizado (aprobado mediante la Orden JUS/2831/2015, de 17 de diciembre, por la que se aprueba el formulario para la solicitud del procedimiento para alcanzar un acuerdo extrajudicial de pagos) que incluye un inventario con el efectivo y los activos líquidos de que se dispone, los bienes y derechos de que sea titular y los ingresos regulares previstos, así como una lista de acreedores y las cuentas anuales de los tres últimos ejercicios si está obligado a su llevanza (art. 232.2 LC). Así, se podrá constatar cuáles son los ratios fundamentales del deudor, en especial el de endeudamiento y de liquidez, para evaluar si estará en condiciones de cumplir un posible acuerdo.

Recibida la solicitud, se procede al nombramiento de un mediador concursal. En el caso de haberse dirigido al registrador mercantil o notario, se nombrará a la persona

natural o jurídica que corresponda de forma secuencial de entre aquellas que figuren en una lista publicada en el Boletín Oficial del Estado (art. 233.1 LC). De haberse dirigido a la Cámara Oficial de Comercio, el mediador será la propia Cámara a través de una comisión (art. 233.3 LC) y también el notario puede hacer las funciones de mediador (art. 242 bis.1.3º LC). El mediador designado debe aceptar el cargo (art. 233.2 LC) y se da publicidad al nombramiento (art. 233.3 y 4 LC).

En los diez días siguientes, el mediador concursal comprobará los datos y la documentación aportados por el deudor, así como la existencia y cuantía de los créditos y, al efecto de lograr un acuerdo deudor y acreedores, convocará a ambas partes interesadas a una reunión que se celebrará dentro de los dos meses siguientes a la aceptación del cargo (art. 234.1 LC). Con una antelación mínima de veinte días naturales a la celebración de la reunión, el mediador remitirá a los acreedores, con el consentimiento del deudor, una propuesta de acuerdo extrajudicial de pagos sobre los créditos pendientes de pago a la fecha de solicitud.

En esta propuesta se podrán incluir medidas de distinta índole: esperas por un plazo no superior a diez años; quitas; cesión de bienes o derechos a los acreedores para pago de la totalidad o parte de sus créditos (siempre que no se trate de bienes necesarios para la continuidad de la actividad empresarial o profesional del deudor y su valor razonable sea igual o inferior al crédito que se extingue); la conversión de deuda en acciones o participaciones de la sociedad deudora; o la conversión de deuda en préstamos participativos por plazo no superior a diez años, en obligaciones convertibles o préstamos subordinados, en préstamos con intereses capitalizables o en cualquier otro instrumento financiero de rango, vencimiento o características distintas de la deuda original (art. 236.1 LC). No cabe incluir la liquidación global del patrimonio para pagar a los acreedores, pues no es este el objetivo de un acuerdo extrajudicial de pagos sino que es el concurso de acreedores el procedimiento que se articula para ese fin.

Esta propuesta ha de incluir además un plan de pagos con detalle de los recursos previstos para su cumplimiento y un plan de viabilidad, que justifique la forma de generación de recursos para cumplir el plan. Para su confección puede realizarse un análisis de la situación económico-financiera de la empresa a través de la elaboración de ratios, un análisis del entorno en que se desarrolla la actividad, un análisis DAFO, una definición de escenarios a través de expectativas y probabilidades, la determinación del flujo de efectivo de la actividad y a partir de ello, la fijación de la quita y del calendario

de pagos y la elaboración del plan de pagos (Díaz, 2014). Asimismo, la propuesta de acuerdo deberá contener una propuesta de cumplimiento regular de las nuevas obligaciones (art. 236.2 LC).

En el plazo de diez días naturales desde el envío de la propuesta de acuerdo, los acreedores podrán presentar propuestas alternativas o de modificación (art. 236.3 LC), respetando el contenido previsto para los acuerdos extrajudiciales de pagos (Esteban, 2016). Si la mayoría de acreedores necesaria para alcanzar el acuerdo se opusiera, el mediador estaría obligado a solicitar la declaración de concurso consecutivo (art. 236.4 LC) si estuviera en situación de insolvencia, dado que las negociaciones no prosiguen y no es posible alcanzar el acuerdo extrajudicial de pagos intentado.

Los acreedores deben acudir a la reunión convocada, salvo aquellos que ya hubiesen manifestado su aprobación u oposición dentro de los diez días naturales anteriores a la reunión (art. 237.1 LC). El acuerdo se entenderá aceptado con mayoría ordinaria si vota a favor el 60% del pasivo que pueda verse afectado por el acuerdo y se extenderán efectos *ultra partes*, esto es, los efectos del acuerdo alcanzarán a los acreedores disconformes, quedando sometidos a las esperas, ya sean de principal, de intereses o de cualquier otra cantidad adeudada, con un plazo no superior a cinco años, a quitas no superiores al 25% del importe de los créditos o a la conversión de deuda en préstamos participativos durante el mismo plazo (art. 238.1.a) LC). En caso de obtenerse una mayoría cualificada del 75% del pasivo, se extenderán las esperas con plazo de cinco años o más, pero no superior a diez, quitas superiores al 25% del importe de los créditos y las demás medidas mencionadas del artículo 236.1 LC (art. 238.1.b) LC).

Tras la reforma de 2015, la extensión de efectos alcanza no sólo a los acreedores con garantía real que hayan aceptado el acuerdo sino que incluye también a los que no lo hayan hecho: si la mayoría es del 65% se les extienden los efectos del artículo 238.1.a) LC y si es del 80%, los efectos del artículo 238.1.b) LC.

Aceptado el acuerdo, se procede a su elevación a escritura pública, se comunica al juzgado y se le da publicidad en los registros públicos (art. 238.2 LC). A este respecto, es importante destacar el Registro Público Concursal, introducido en nuestro sistema mediante Real Decreto 892/2013, de 15 de noviembre, por el que se regula el Registro Público Concursal. La creación de este registro ha supuesto una notable mejora de la transparencia y accesibilidad del amplio haz de interesados en los procesos

concursoales y precursoales de las empresas: desde los propios acreedores hasta los trabajadores o la Administración Pública. Además, se garantiza el principio de unidad de información al publicarse en este Registro todas las circunstancias significativas del proceso.

Los acuerdos extrajudiciales adoptados con las mayorías legales mencionadas no serán objeto de rescisión en un eventual concurso posterior y éstos solamente podrán ser impugnados en los diez días hábiles siguientes a la publicación por los acreedores no convocados o que no hubieran votado a favor del acuerdo o hubieran manifestado con anterioridad su oposición y con base en causas tasadas: incumplimientos de mayorías y contenidos del acuerdo, o la desproporción de las medidas adoptadas en el acuerdo (art. 239 LC). De no prosperar la impugnación, se despliegan todos efectos del acuerdo.

De esta forma, los créditos quedarán aplazados, remitidos o extinguidos conforme a lo pactado y ningún acreedor afectado por el acuerdo podrá iniciar o continuar ejecuciones contra el deudor por deudas anteriores (art. 240 LC), por lo que la suspensión provisional que se deriva del inicio del expediente, se convierte en definitiva (Esteban, 2016). El mediador concursal supervisará el cumplimiento del acuerdo. Si se cumpliera íntegramente, lo hará constar en acta que se publicará en el Registro Público Concursal. De lo contrario, si fuera incumplido, el mediador concursal instará el concurso (art. 241 LC).

En caso de que prospere la impugnación, o si no se logra el acuerdo extrajudicial de pagos o se incumple, se debe solicitar concurso por el deudor, sus acreedores o el mediador concursal. Este concurso, que plantea una serie de particularidades por el contexto en el que surge, entre ellas, el seguimiento de un procedimiento abreviado y el nombramiento de administrador concursal del mediador, se denomina concurso consecutivo (art. 242 LC).

2.4 Utilización del acuerdo extrajudicial de pagos: estadísticas.

La entrada en el sistema concursal de los acuerdos extrajudiciales de pagos es muy reciente. No obstante, ya podemos obtener algunas conclusiones sobre la acogida de esta figura por empresarios personas físicas y sociedades. Inicialmente el impacto no fue muy grande, pues el número de acuerdos extrajudiciales de pagos fue muy reducido en toda España. Sin embargo, desde las mejoras introducidas por la Ley 25/2015 de

mecanismo de segunda oportunidad, el número de deudores personas físicas y jurídicas acogido a este procedimiento se ha incrementado exponencialmente.

De nuevo, la información procede del Registro de Expertos en Economía Forense. Los resultados son muy llamativos, pues desde el 1 de enero hasta el 30 de abril de 2015 el número total de mediaciones concursales por acuerdo extrajudicial de pagos fue de 78. Esto contrasta sobremanera con los datos del año 2016: en el primer cuatrimestre, el número se disparó hasta las 683 mediaciones. Para un análisis más detallado, incluimos la estadística en el Anexo 4, que muestra dicha evolución desagregada por provincias.

Si bien la serie es muy corta para extraer conclusiones certeras, los datos parecen indicar que, como ya adelantaron algunos autores, el incremento tan importante puede deberse no solo a las bondades de esta figura sino al hecho de que tras la reforma de 2015, los acuerdos extrajudiciales de pagos «se conviertan en estación de tránsito necesaria para acceder a la liberación de deudas» (Senent, 2015). Es decir, este incremento se puede deber a la posibilidad que brinda la reforma de 2015 de acceso al beneficio de la exoneración del pasivo insatisfecho también para las personas físicas, a través del previo intento de un acuerdo extrajudicial de pagos (art. 178 bis.3 LC). Hasta ese momento, solamente podían gozar de este beneficio las personas jurídicas, que terminado el concurso con liquidación o insuficiencia de la masa activa, quedaban extinguidas, y con ellas también se extinguía su responsabilidad por la parte de créditos no satisfecha.

III. SOLUCIONES EN FASE CONCURSAL.

Hasta este momento hemos hecho un recorrido por los dos principales institutos concursales que ofrece nuestra legislación para las sociedades en situación de insolvencia: los acuerdos de refinanciación y los acuerdos extrajudiciales de pagos. Con estos mecanismos se pretende garantizar la viabilidad de las sociedades sin necesidad de incurrir en concurso de acreedores. En efecto, este trabajo tiene por objeto profundizar en aquellas vías que los empresarios y los administradores tienen a su disposición para la solución temprana de la crisis, dentro de lo posible, en sede concursal. No obstante, cabe la posibilidad de que, aun intentados, los acuerdos de refinanciación o los acuerdos extrajudiciales de pagos no hayan alcanzado el éxito deseado.

Dado que este es un escenario que puede aparecer con frecuencia, a continuación se plantea afrontar la insolvencia empresarial ya en fase concursal, bien sea porque se han agotado los institutos concursales sin llegar a buen fin, o incluso directamente porque éstos no se han intentado. Llegados a este punto, el procedimiento concursal puede terminar mediante dos soluciones: convenio o liquidación. Con el convenio (bien sea en su modalidad de propuesta anticipada de convenio o de convenio ordinario) se busca una solución negociada entre deudor y acreedores; mientras que con la liquidación se convierten los activos del deudor para satisfacer a los acreedores. Este tercer capítulo se divide en tres epígrafes, que tratan las tres alternativas a las que se ha hecho referencia: propuesta anticipada de convenio, convenio ordinario y liquidación.

1. PROPUESTA ANTICIPADA DE CONVENIO.

1.1 Concepto y regulación.

Comenzamos analizando la propuesta anticipada de convenio por su importancia en la línea seguida a lo largo del trabajo, así como por su conveniencia a efectos expositivos. Y es que esta figura puede considerarse una solución híbrida entre los institutos concursales y la finalización de convenio ordinario en el procedimiento concursal, haciendo de nexo entre los institutos concursales analizados y las soluciones en fase concursal a las que haremos referencia en este capítulo.

Este carácter híbrido se debe a su doble caracterización, tanto contractual como procesal. No cabe duda de su contenido contractual en tanto que contiene un acuerdo entre el concursado y sus acreedores, formado a través de una oferta (la propuesta

anticipada de convenio) y su aceptación (adhesiones de los acreedores), mediante el que se pueden pactar diversidad de contenidos para satisfacer a los acreedores. Sin embargo, dada la fase concursal en la que tiene encaje, su eficacia requiere un acto procesal a través del que el juez ejerce una función de control de la legalidad mediante una resolución judicial de aprobación del convenio (Jacquet, 2012).

En consecuencia, no puede decirse que sea un instituto preconcursal –como sí lo son los acuerdos de refinanciación y los acuerdos extrajudiciales de pagos–, pero presenta características de estos, al erigirse en un instrumento para «judicializar» los acuerdos gestados o alcanzados fuera del procedimiento y encauzarlos hacia un convenio concursal (Olivencia, 2015).

Regulada en sede de la fase de convenio, en los artículos 104 a 110 LC, la propuesta anticipada de convenio presenta ciertas particularidades en cuanto a las ventajas de su utilización, así como su procedimiento y régimen de adhesiones. A ambos aspectos hacemos referencia en las próximas páginas.

1.2 Incentivos a su utilización.

El principal incentivo a la utilización de esta figura reside precisamente en su naturaleza híbrida. La propuesta anticipada de convenio aparece como una forma de rescatar aquellos acuerdos extrajudiciales negociados con carácter preconcursal que, sin embargo, no han conseguido los apoyos que la LC exige. Si a pesar de no alcanzar tales mayorías el acuerdo preconcursal ha tenido cierto éxito, puede reconducirse como propuesta anticipada de convenio ya en sede concursal, presentándolo incluso con la propia solicitud de declaración de concurso voluntario o, cuando se trate de concurso necesario, hasta la expiración del plazo de comunicación de créditos, siempre que vaya acompañada de adhesiones de acreedores en el porcentaje que la ley establece

En coherencia con esta finalidad, el apartado sexto de la Exposición de Motivos de la LC caracteriza la propuesta anticipada de convenio como una medida para facilitar la solución mediante convenio. A este respecto, se detiene en las virtudes de esta figura, pues se permite la aprobación judicial del convenio durante la fase común del concurso, «con una notoria economía de tiempo y de gastos respecto de los actuales procedimientos concursales».

Asimismo, la propuesta anticipada de convenio goza de las mismas ventajas que los acuerdos de refinanciación y los acuerdos extrajudiciales de pagos en cuanto a la prórroga del plazo de dos meses para solicitar la declaración de concurso y a la paralización de ejecuciones de los acreedores, pues la comunicación de la apertura de negociaciones para obtener adhesiones a esta propuesta anticipada de convenio también tiene acogida en el artículo 5 bis LC, ya analizado anteriormente. Así, de nuevo el deudor dispondría de hasta seis meses desde que conozca la insolvencia para reunir las adhesiones necesarias y no se vería amenazado por eventuales solicitudes de concurso necesario ni ejecuciones de sus bienes y derechos.

No obstante, la negociación de acuerdos de refinanciación sirve mejor a este mismo objetivo, pues presenta la ventaja respecto a la propuesta anticipada de convenio de evitar la declaración de concurso. Es por ello que el máximo interés de la propuesta anticipada de convenio pasa por aumentar el número de adhesiones de un acuerdo anterior o, en caso de no haberlo intentado, ya sí como alternativa eficaz a un costoso procedimiento concursal completo.

En definitiva, las circunstancias que justifican el interés de la propuesta anticipada de convenio para empresarios y administradores en situación de insolvencia son el ahorro en costes y tiempo, el favorable tratamiento de la LC y la posibilidad de reconducir los acuerdos preconcursales frustrados por esta vía.

1.3 Requisitos y procedimiento.

El deudor que no haya sido condenado por delitos socioeconómicos y no haya incumplido en los tres últimos ejercicios la obligación del depósito de las cuentas anuales (art. 105.1 LC), podrá presentar ante el juez propuesta anticipada de convenio, bien desde la solicitud de concurso voluntario, o desde la declaración de concurso necesario y, en ambos casos, hasta la expiración del plazo de comunicación de créditos –un mes, de conformidad con el artículo 21.1.5º LC–.

Para que sea admitida a trámite, la propuesta anticipada de convenio debe ir acompañada de adhesiones de acreedores cuyos créditos superen la quinta parte del pasivo presentado por el deudor. No obstante, será suficiente la décima parte del pasivo cuando la propuesta se presente con la propia solicitud de concurso voluntario (art. 106.1 LC). En este punto, la administración concursal evaluará el contenido de la

propuesta de convenio en atención al plan de pagos y, en su caso, al plan de viabilidad que le acompañe (art. 107 LC). Si la propuesta es evaluada favorablemente, desde la admisión a trámite, nuevos acreedores podrán adherirse a la misma. De alcanzarse las mayorías necesarias, computando tanto las adhesiones anteriores a la presentación como las posteriores a la admisión a trámite, el convenio será aprobado judicialmente.

Estas mayorías son las mismas que se exigen para el convenio ordinario (art. 124 LC). Se requiere la conformidad del 50% del pasivo ordinario, cuando la propuesta de convenio contenga quitas iguales o inferiores a la mitad del importe del crédito; esperas, ya sean de principal, de intereses o de cualquier otra cantidad adeudada, con un plazo no superior a cinco años; o, en caso de acreedores ni públicos ni laborales, la conversión de deuda en préstamos participativos durante el mismo plazo. Por su parte, se exige voto favorable del 65% del pasivo ordinario cuando la propuesta de convenio contenga esperas con un plazo de más de cinco años, pero en ningún caso superior a diez; quitas superiores a la mitad del importe del crédito; o, en caso de acreedores ni públicos ni laborales, la conversión de deuda en préstamos participativos por el mismo plazo o cualesquiera otras propuestas alternativas para todos o alguno de los acreedores.

Si no procediera su aprobación, el deudor deberá decidir si solicita la apertura de la fase de convenio, manteniendo su propuesta o formulando otra nueva, o bien puede solicitar la liquidación (art. 110 LC).

2. CONVENIO ORDINARIO.

Si la propuesta anticipada de convenio no hubiese prosperado, o incluso sin necesidad de haber existido ésta, las sociedades concursadas pueden intentar la terminación del concurso por vía de convenio. El convenio ordinario también tiene una naturaleza mixta contractual-procesal, pues siendo un negocio jurídico fundado en el acuerdo de voluntades entre el deudor concursado y la colectividad de sus acreedores, que deciden por mayoría, no obstante su eficacia requiere de la aprobación por el juez del concurso (Largo y Hernández, 2015).

Con el convenio, el deudor pretende alcanzar una solución pactada en la que se haga frente a las obligaciones adquiridas con los acreedores. A este respecto, la LC exige como contenido mínimo del convenio una quita (convenios remisorios) o una espera (convenios dilatorios), o ambos en su caso (art. 100.1 LC). No obstante, se

otorga gran flexibilidad al permitirse otras proposiciones alternativas como son las ofertas de conversión del crédito en acciones, obligaciones convertibles, créditos subordinados, en créditos participativos, en préstamos con intereses capitalizables o en cualquier otro instrumento financiero de rango, vencimiento o características distintas de la deuda original (art. 100.2 LC). Asimismo, el convenio puede incluir la enajenación de ciertos bienes y derechos o la transmisión de alguna unidad económica de la empresa, aunque estas enajenaciones en ningún caso podrán suponer la liquidación global del patrimonio del concursado, sin perjuicio de la posibilidad de fusión, escisión o cesión global de activo y pasivo del concursado (art. 100.3 LC).

La regulación completa del convenio se encuentra en los artículos 99 a 141 LC. A pesar de su amplitud, en lo que aquí nos interesa su base coincide mayoritariamente con lo expuesto en sede de propuesta anticipada de convenio. El proceso comienza con la presentación de la propuesta de convenio por el deudor o acreedores que representen al menos una quinta parte del pasivo del concurso (art. 113.1 LC). Se admite a trámite y se exige escrito de evaluación de la administración concursal, que la examinará de conformidad con el plan de pagos y, en su caso, el plan de viabilidad que la acompañe. Se constata así la importancia que la administración concursal tiene en el proceso concursal, que entra en la gestión de la empresa para garantizar su viabilidad. Precisamente las labores técnicas que están llamados a desempeñar hacen coherente e incluso necesario, que el art. 27 LC otorgue la condición de administrador concursal a profesionales de estos ámbitos, como economistas o abogados con especialización demostrable en el ámbito concursal.

Admitida a trámite, es necesaria la aceptación de la propuesta ordinaria de convenio por los acreedores, con aprobación en junta de acreedores (art. 111 y ss. LC) o en su caso, mediante tramitación escrita (art. 115 bis LC). Las mayorías requeridas son las mismas de la propuesta anticipada de convenio (art. 124 LC), ya mencionadas anteriormente. Una vez aceptada por los acreedores, la propuesta de convenio debe ser aprobada por el Juez del concurso y en ese momento desplegará todos sus efectos sobre los acreedores y el deudor. Estos efectos deben cumplirse, pues de lo contrario se declarará el incumplimiento del convenio (art. 140 LC), siendo el auto de conclusión del concurso una de las causas de apertura de oficio de la liquidación (art. 143.1.5ª LC).

3. LIQUIDACIÓN.

Pese a que el legislador configuró la normativa concursal para que la solución preferida de terminación del concurso fuera el convenio, la experiencia ha demostrado que ha sido un objetivo fallido, pues el 90% de los concursos acaban en liquidación. Por tanto, es imperativo hacer una referencia a la posibilidad última de liquidación de la empresa, quedando esta solución fuera de las distintas posibilidades de viabilidad que se han planteado durante el trabajo.

La sociedad estará abocada a la liquidación en caso de que no haya intentado resolver la insolvencia mediante institutos preconcursales o con convenio o si, intentados unos u otro, han resultado fallidos. Mediante la liquidación se procede a la conversión de los bienes y derechos que integran la masa activa en dinero y al pago a los acreedores por el orden legalmente establecido, bajo la supervisión de la autoridad judicial (Largo y Hernández, 2015). Para ello, tras abrirse la fase de liquidación, se realizan las operaciones de liquidación y con el montante obtenido se paga a los acreedores. Se trata de un procedimiento legalmente pautado que se desarrolla en los artículos 142 a 162 LC.

A priori, la liquidación es la peor de las soluciones de la insolvencia empresarial, pues supone la exclusión del tráfico de una sociedad, con las consecuencias negativas que ello tiene sobre la generación de riqueza y creación de valor para su amplio haz de sujetos interesados y para la sociedad en general. No obstante, es una solución que empresarios y administradores deben tener siempre presente, pues ha de ser la vía a seguir en aquellos casos en que las circunstancias impidan articular un plan de viabilidad empresarial.

IV. CONCLUSIONES.

En el contexto de una coyuntura económica muy desfavorable, el tejido empresarial ha tenido que afrontar frecuentemente tensiones de tesorería que han derivado en situaciones de insolvencia. El concurso de acreedores que regula nuestra Ley Concursal se ha mostrado ineficaz para resolver estas crisis empresariales, pues el 90% de los concursos han terminado en liquidación de la empresa. Así, se ha puesto de manifiesto la necesidad de soluciones alternativas al concurso de acreedores: los institutos preconcursales. Estas medidas entran en juego con carácter previo al concurso y pretenden garantizar la viabilidad de la empresa mediante la renegociación de la deuda con los acreedores, atendiendo a los pagos de conformidad con lo pactado con éstos extrajudicialmente.

Estamos ante un nuevo sistema preconcursal, que posibilita el saneamiento de deudores muy apalancados financieramente, pero que ostentan viabilidad desde el punto de vista operativo, ya sea de toda la empresa o de alguna de sus unidades de negocio. Este nuevo sistema ha de ser valorado muy positivamente, pues plantea a empresarios y administradores de sociedades nuevas figuras preconcursales que permiten el mantenimiento de la empresa en el tráfico, solución preferible a la liquidación, al redundar en una mayor riqueza para todos sus *stakeholders* y el conjunto de la sociedad.

Los acuerdos de refinanciación constituyen el primer instituto preconcursal. Estos acuerdos permiten renegociar de forma privada la deuda con los acreedores mediante prórrogas, quitas, capitalización de deudas, ampliación del crédito disponible, o cualesquiera otras vías análogas. Con ello, los empresarios y los administradores pueden resolver la crisis empresarial de forma extrajudicial, evitando así los costes que supone un proceso concursal y favoreciendo la posibilidad de saneamiento de la empresa en detrimento de la liquidación.

Encontramos numerosos incentivos a su utilización. En primer lugar, los empresarios y administradores se benefician de un aumento del plazo de dos a seis meses para solicitar declaración de concurso en caso de que el acuerdo no llegue a buen fin. Así, se evita la calificación de concurso culpable y, en consecuencia, éstos se exoneran de la imputación de responsabilidad, ya sea patrimonial (pérdida de cualquier derecho que tuvieran como acreedores concursales e indemnización de los daños y perjuicios causados) o personal (inhabilitación de dos a quince años); y, también eluden la asunción total o parcial del pago del hipotético déficit concursal. Asimismo, se evita

la solicitud de concurso necesario por terceros ajenos a la empresa durante este plazo y se protegen de ejecuciones singulares por parte de los acreedores. En cuanto a los efectos del acuerdo, se garantiza su irrevocabilidad en un eventual concurso posterior y se plantea un sistema de mayorías reforzadas de los acreedores de pasivos financieros que hace posible su extensión a los acreedores díscolos, siempre que el acuerdo cumpla todos los requisitos para ser homologado judicialmente.

Siendo consciente de que la viabilidad de los acuerdos de refinanciación requiere además de la voluntad del deudor, de la conformidad de buena parte de los acreedores, el legislador también contempla incentivos para ellos. Destaca el privilegio del dinero nuevo («*fresh money*»), pues se favorece la concesión de liquidez de los acreedores en el contexto de estos acuerdos, al elevar su derecho en la prelación de créditos del eventual concurso futuro. Si bien esta circunstancia no puede corregir el problema endémico de la concesión de crédito en nuestro país, a mi juicio sí debe ser una medida valorada muy positivamente al favorecer el éxito de los acuerdos de refinanciación.

Por su parte, los acuerdos extrajudiciales de pagos —el segundo instituto preconcursal analizado— también ofrecen la posibilidad de un arreglo privado entre deudor y acreedores que haga posible la continuidad de la actividad, atendiendo a los compromisos en nuevas condiciones más flexibles. Para ello, empresarios y administradores pueden hacer uso de numerosas vías de reestructuración de la deuda, entre otras, esperas, quitas, conversión de deudas en capital o cesión de bienes en pago de las mismas.

Con vocación similar a los acuerdos de refinanciación, los acuerdos extrajudiciales de pagos plantean la particularidad de contar con la intervención de un mediador concursal y un procedimiento legalmente establecido. Además, se dirige exclusivamente a PYMEs y al deudor persona natural, con lo que en mi opinión ambos institutos preconcursales se complementan, al dirigirse éstos últimos a insolvencias de pequeño volumen frente a las grandes insolvencias que pueden acoger los acuerdos de refinanciación (piénsese en el acuerdo de refinanciación de Abengoa).

Su uso también se incentiva con numerosas medidas. La primera de ellas es la prórroga de dos a seis meses del plazo para solicitar concurso voluntario, eludiéndose de nuevo la amenaza de concurso culpable en ese periodo y salvaguardándose así la responsabilidad de los empresarios y los administradores. De la misma manera, se impide la solicitud por terceros de concurso necesario y se obtiene protección frente a

ejecuciones singulares de los acreedores y, adicionalmente, se suspende el devengo de intereses durante la negociación. En lo que se refiere a sus efectos, se garantiza la irrevocabilidad de los acuerdos en un eventual concurso posterior, se posibilita la extensión de efectos al conjunto de los acreedores, incluidos los disconformes, si se alcanzan las mayorías necesarias, y se concede el beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho en caso de concurso posterior que termine por liquidación o insuficiencia de masa activa.

Asimismo, bajo la óptica de los acreedores, estos institutos preconcursales constituyen alternativas interesantes, pues aunque generalmente la renegociación de sus créditos supondrá la renuncia o aplazamiento de su derecho, evitan el riesgo de acudir a concurso y no poder hacerlos efectivos por insuficiencia patrimonial del deudor. Aspecto éste que se ve reforzado por la posibilidad de reconducir las negociaciones fallidas por la vía híbrida de la propuesta anticipada de convenio, ya en fase concursal, incluso desde la propia declaración de concurso voluntario.

Tal y como se deriva de las estadísticas analizadas, y a pesar de las limitaciones que supone sus cortas series temporales, se concluye que tras una acogida inicial dubitativa, sendos institutos preconcursales se están asentando progresivamente en nuestro país como vía alternativa al concurso de acreedores. Ello se debe a la regulación cada vez más favorable para los intereses de los deudores (piénsese en el beneficio de la exoneración del pasivo insatisfecho de los deudores que son persona natural, en caso de haber intentado un acuerdo extrajudicial de pagos) y los acreedores (especialmente, el beneficio del «*fresh money*»).

En lo que se refiere a los acuerdos de refinanciación, la realidad empírica constata que se están mostrando como un mecanismo muy útil, y prueba de ello es el acuerdo de refinanciación de Abengoa. Las dimensiones de la compañía, su enorme repercusión social y la corrección de su insostenible apalancamiento, acompañada de la continuidad de la actividad empresarial, hacen previsible que estos acuerdos cobren un nuevo impulso. Este efecto, unido al incremento exponencial del uso de los acuerdos extrajudiciales de pagos, sería muestra clara de la superación de las limitaciones del concurso de acreedores y de la eficacia del demandado sistema preconcursal.

En definitiva, considero que con la realización de este trabajo se ha cumplido el objetivo general de conocer los diversos cauces jurídicos que nuestro ordenamiento jurídico ofrece para la superación de la insolvencia empresarial. Se hace especial

hincapié a la resolución en una fase temprana –preconcursoal–, pero también subsidiariamente si éstos no alcanzan un acuerdo, mediante la vía híbrida de la propuesta anticipada de convenio, o mediante convenio ordinario. Finalmente, se introduce la vía de la liquidación para el caso de no alcanzarse la solución pactada, o si se constatase la inviabilidad del conjunto de la actividad empresarial.

Esta utilidad universitaria se completa con el objetivo específico de tener una utilidad empresarial, pues este trabajo pretende constituir una guía de actuación para los empresarios y los administradores de sociedades. A estos efectos, se pone a su disposición el amplio elenco de medidas que pueden utilizar para atender los compromisos de pago asumidos, a la vez que mantienen su presencia en el tráfico y salvaguardan la responsabilidad personal y patrimonial que se les podría atribuir por su gestión. Para su mayor utilidad práctica, la metodología de este trabajo acompaña, al estudio de la normativa, un análisis de la generalización de estas nuevas medidas preconcursales, añadiendo además casos ilustrativos de su utilización, que pueden servir de modelo. Asimismo, se introducen los principales incentivos de unas y otras alternativas, cuya ponderación tendrán que realizar y valorar los empresarios y los administradores de sociedades para optar por el cauce jurídico que mejor se ajuste a sus intereses particulares y empresariales.

V. BIBLIOGRAFÍA

- ABENGOA, S.A. Estados Financieros. Cuentas anuales consolidadas (ejercicios 2014 y 2015). Tomo II: Información económico-financiera. Disponible en: http://www.abengoa.es/web/es/noticias_y_publicaciones/documentos/informes_anuales/. Fecha de consulta: 5 de enero de 2017.
- ABENGOA, S.A. Estados Financieros. Información Económica Trimestral correspondiente al tercer trimestre 2016. Disponible en: http://www.abengoa.es/web/es/accionistas_y_gobierno_corporativo/hr_y_otras_comunicaciones/informacion_economica/. Fecha de consulta: 5 de enero de 2017.
- Auto 361/2015, de 20 de julio, del Juzgado de lo Mercantil de Bilbao (JUR 2015\212018).
- Auto 360/2016, de 6 de abril, del Juzgado de lo Mercantil número 2 de Sevilla (JUR 2016\75878).
- BARRERO RODRÍGUEZ, E. (2016). «Reformas concursales desconcurtalizadoras: valoración y perspectivas». *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, número 24, páginas 223-236.
- CONSEJO GENERAL DEL PODER JUDICIAL (2016). *Datos sobre el efecto de la crisis en los órganos judiciales – Datos desde 2007 hasta segundo trimestre de 2016*. Disponible en: <http://www.poderjudicial.es/cgpj/es/Temas/Estadistica-Judicial/Informes-estadisticos-periodicos/Datos-sobre-el-efecto-de-la-crisis-en-los-organos-judiciales---Datos-desde-2007-hasta-segundo-trimestre-de-2016>. Fecha de consulta: 25 de noviembre de 2016.
- DÍAZ ECHEGARAY, J.L. (2014). *El acuerdo extrajudicial de pagos*. Aranzadi, Pamplona.
- DÍAZ ECHEGARAY, J.L. (2015). *Los acuerdos de refinanciación*. Aranzadi, Pamplona.
- DÍAZ MORENO, A., LEÓN SANZ, F.J. (dirs.), PACHECO CAÑETE, M., RODRÍGUEZ SÁNCHEZ, S. (coord.). (2016). *Acuerdos de refinanciación, convenio y reestructuración: las reformas de 2014 y 2015 de la Ley Concursal*. Aranzadi, Pamplona.

- ESTEBAN RAMOS, L.M. (2016). «El acuerdo extrajudicial de pagos: una opción a disposición de pymes y consumidores». *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, número 25, páginas 125-138.
- HIJAS CHACÓN, F.J. (2015). *Derecho Concursal: Caso Práctico relativo a Tramitación de un concurso de acreedores y sus vicisitudes*. Cuatrecasas, Gonçalves Pereira. Universidad de Zaragoza, Facultad de Derecho, Caso Práctico de Derecho Mercantil II.
- JACQUET YESTE, T. (2012). *La propuesta anticipada de convenio*. Tesis doctoral. Programa de doctorado: Turismo, Derecho y Empresa. Universidad de Girona.
- LARGO GIL, R., HERNÁNDEZ SAINZ, E. (2015): *Derecho Mercantil II. Volumen 3: Derecho del mercado financiero y derecho concursal*. Kronos, Zaragoza.
- Ley Concursal. Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal. Y sus sucesivas reformas.
- OLIVENCIA RUIZ, M. (2015). «Concurso y precurso». *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, número 22, páginas 11-18.
- Orden JUS/2831/2015, de 17 de diciembre, por la que se aprueba el formulario para la solicitud del procedimiento para alcanzar un acuerdo extrajudicial de pagos.
- Real Decreto 892/2013, de 15 de noviembre, por el que se regula el Registro Público Concursal.
- REGISTRO DE EXPERTOS EN ECONOMÍA FORENSE (órgano especializado del Consejo General de Economistas). (2015). «Primeras conclusiones estudio REFOR-CGE sobre acuerdos de refinanciación homologados y las empresas que acuden a los mismos». *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, número 25, páginas 349-355.
- REGISTRO DE EXPERTOS EN ECONOMÍA FORENSE (órgano especializado del Consejo General de Economistas). (2015). «Estadísticas sobre acuerdos de refinanciación homologados. REFOR». *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, número 25, páginas 359-360.
- REGISTRO DE EXPERTOS EN ECONOMÍA FORENSE (órgano especializado del Consejo General de Economistas). (2015). «Estadísticas sobre mediaciones concursales. REFOR». *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, número 25, páginas 357-358.

- Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 8 de junio de 2011 (BOE de 1 de julio de 2011).
- SENENT MARTÍNEZ, S. (2015). «El nuevo régimen de exoneración de deudas tras el RDL 1/2015». *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, número 23, páginas 147-160.
- SENÉS MOTILLA, M.C. (2014). «El acuerdo extrajudicial de pagos: ¿alternativa efectiva al concurso de acreedores?». *Revista de Derecho Civil*, número 1, páginas 49-68.
- Sentencia 507/2016, de 24 de octubre, del Juzgado de lo Mercantil número 2 de Sevilla (JUR 2016\225602).

ANEXOS.

ANEXO 1: PARTE DISPOSITIVA DEL AUTO 361/2015, DE 20 DE JULIO, DEL JUZGADO DE LO MERCANTIL DE BILBAO.

PARTE DISPOSITIVA

ES HOMOLOGADO EL ACUERDO DE REFINANCIACIÓN DE FECHA 16.06.2015, SUSCRITO ENTRE PANDA SECURITY S.L. Y SUS ACREEDORES TITULARES DE PASIVOS FINANCIEROS, CON LOS SIGUIENTES EFECTOS:

El AR homologado **no podrá ser objeto de acciones de rescisión concursal.**

Sus **efectos se extenderán a los acreedores de pasivos financieros disidentes** (MURSI LABS, S.L. y SILVERSOFT, S.L.) en la forma concretada en la solicitud de homologación.

Continúese la **suspensión de las ejecuciones singulares** iniciadas e inadmitánselas de posterior iniciación que, basadas en un **crédito afectado** por el acuerdo refinanciador homologado con esta resolución, recaigan sobre bienes y derechos de la mercantil deudora, acordada en la providencia de admisión a trámite de la solicitud de homologación, hasta que se produzca, en su caso, la declaración de incumplimiento del acuerdo objeto de esta resolución.

Notifíquese la presente resolución a la solicitante, haciéndole saber que contra ella no cabe recurso alguno. Y **publíquese** insertando el anuncio correspondiente en el **Registro Público Concursal** y en el **BOE**, por medio de extracto. Dentro de los 15 días hábiles siguientes a la última publicación, los acreedores disidentes afectados por la homologación podrán impugnarla, en la forma prevista en el ap. 7 de la D.A. 4ª LC.

Así lo mando y firmo, Marcos Bermúdez Ávila, Magistrado-Juez del Juzgado de lo Mercantil nº 1 de Bilbao, ante el/la Secretario Judicial.

ANEXO 2: PORCENTAJES DE ACREEDORES FINANCIEROS DE LAS SOCIEDADES INTEGRANTES DEL GRUPO ABENGOA QUE SUSCRIBEN EL ACUERDO DE REFINANCIACIÓN.

- Grupo consolidado - 75,04 %
- Abengoa, S.A. - 74,30 %
- Abeinsa Asset Management, S.L. - 77,20 %
- Abeinsa Business Development, S.A. - 100 %
- Abeinsa Engineering, S.L. - 77,90 %
- Abeinsa Infraestructuras Medio Ambiente, S.A. - 77,00 %
- Abeinsa Inversiones Latam, S.L. - 77,22 %
- Abeinsa Operation and Maintenance, S.A. - 100 %
- Abeinsa, Ingeniería y Construcción Industrial, S.A. - 77,81 %
- Abencor Suministros S.A. - 76,70 %
- Abener Energía, S.A. - 77,20 %
- Abengoa Bioenergía Inversiones, S.A. - 61,70 %
- Abengoa Bioenergía Nuevas Tecnologías, S.A. - 99,90 %
- Abengoa Bioenergía San Roque, S.A. - 99,70 %
- Abengoa Bioenergía, S.A. - 76,60 %
- Abengoa Concessions, S.L. - 78,40 %
- Abengoa Energy Crops, S.A. - 100 %
- Abengoa Finance, S.A.U. - 70,90 %
- Abengoa Greenbridge, S.A.U. - 99,50 %
- Abengoa Greenfield S.A.U. - 69,10 %
- Abengoa Hidrógeno, S.A. - 100 %
- Abengoa Research, S.L. - 100 %
- Abengoa Solar España, S.A. - 77,10 %
- Abengoa Solar New Technologies, S.A. - 77,20 %
- Abengoa Solar S.A. - 77,20 %
- AbengoaWater S.L. - 77,10 %
- Abentel Telecomunicaciones, S.A. - 76,80 %
- Asa Desulfuración, S.A. - 77,00 %
- Asa Iberoamérica, S.L. - 100 %

- Biocarburantes de Castilla y León, S.A. - 65,70 %
- Bioetanol Galicia, S.A. - 77,10 %
- Centro Industrial y Logístico Torrecuellar, S.A. - 100 %
- Construcciones y Depuraciones, S.A. - 100 %
- Ecoagricola, S.A. - 75,50 %
- Ecocarburantes Españoles, S.A. - 60,80 %
- Europea de Construcciones Metálicas, S.A. - 77,00 %
- Gestión Integral de Recursos Humanos, S.A. - 88,80 %
- Instalaciones Inabensa, S.A. - 78,30 %
- Negocios Industriales y Comerciales, S.A. - 76,90 %
- Simosa. Servicios Integrales de Mantenimiento y Operación, S.A. - 61,60 %
- Siema Technologies, S.L. - 77,00 %
- Simosa I.T., S.A. - 100 %
- Sociedad Inversora en Energía y Medioambiente, S.A. - 60,00 %
- South Africa Solar Investments, S.L. - 60,10 %
- Teyma Gestión de Contratos de Construcción e Ingeniería, S.A. - 76,60 %
- Zero Emissions Technologies, S.A. - 100 %

ANEXO 3: ESTADÍSTICAS SOBRE ACUERDOS DE REFINANCIACIÓN HOMOLOGADOS (1/1/2016-13/4/2016).

**ESTADÍSTICAS SOBRE ACUERDOS DE REFINANCIACION:
HOMOLOGACIONES. REFOR**

Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal, Nº 25, Sección Documentos e informes, Segundo semestre de 2016, Editorial **LA LEY**

Nota importante: desde 01/01/2016 hasta 13/04/2016

Fuente: datos obtenidos (en continuo cambio) a partir de web BOE

AMBITO	TOTAL HOMOLOGACION ACUERDOS REFINANCIACION
1.CATALUÑA	6
BARCELONA	4
LLEIDA	0
GIRONA	0
TARRAGONA	2
2. C. MADRID	5
3. GALICIA	2
LA CORUÑA	2
LUGO	0
OURENSE	0
PONTEVEDRA	0
4.ANDALUCIA	2
ALMERIA	0
MALAGA	0
SEVILLA	2
CORDOBA	0
CADIZ	0
JAEN	0
GRANADA	0
HUELVA	0
5.CANARIAS	1
TENERIFE	0
LAS PALMAS	1
6.C.VALENCIANA	5
VALENCIA	1
ALICANTE	2
CASTELLON	2

7.CAST.Y LEON	4
SALAMANCA	0
PALENCIA	0
VALLADOLID	1
BURGOS	2
AVILA	1
ZAMORA	0
SEGOVIA	0
SORIA	0
LEON	0
8.P.VASCO	1
VIZCAYA	0
GUIPUZCOA	1
ALAVA	0
9.ARAGON	3
ZARAGOZA	3
HUESCA	0
TERUEL	0
10.LA RIOJA	1
11. MURCIA	0
12.C.LA MANCHA	2
ALBACETE	0
TOLEDO	1
CUENCA	0
GUADALAJARA	1
CIUDAD REAL	0
13.NAVARRA	1
14.ASTURIAS	0
15.EXTREMADURA	0
BADAJOS	
CACERES	
16.BALEARES	0
17.CANTABRIA	0
18.CEUTA	0
19.MELILLA	0
TOTAL ESPAÑA	33

ANEXO 4: ESTADÍSTICAS SOBRE ACUERDOS EXTRAJUDICIALES DE PAGOS (30/04/2015-30/04/2016).

ESTADÍSTICAS SOBRE MEDIACIONES CONCURSALES. REFOR

Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal, Nº 25, Sección Documentos e informes, Segundo semestre de 2016, Editorial **LA LEY**

HASTA 30 ABRIL 2016 SEGÚN DATOS REGISTRO PUBLICO CONCURSAL*

(Nota: cuadro solicitudes de mediaciones concursales personas físicas y jurídicas hasta 30 abril 2016)

Fuente: datos obtenidos (en continuo cambio) a partir de <https://www.publicidadconcursal.es/concursal-web/>

AMBITO	TOTAL MEDIACIONES CONCURSALES	% 30 ABRIL 2015/2016	MEDIACIONES P. FISICAS	MEDIACIONES P. JURIDICAS	TOTAL MEDIACIONES CONCURSALES
hasta	30.04.2016		30 4 2015	30 4 2015	30 4 2015
1.CATALUNA	177	804,55%	20	2	22
BARCELONA	152	800,00%	17	2	19
LLEIDA	7	233,33%	3	0	3
GIRONA	17		0	0	0
TARRAGONA	1		0	0	0
2. C.VALENCIA	125	781,25%	11	5	16
VALENCIA	88	676,92%	8	5	13
ALICANTE	29	2900,00%	1	0	1
CASTELLON	8	400,00%	2	0	2
3.CAST.Y LEON	65	650,00%	9	1	10
SALAMANCA	36	1200,00%	2	1	3
PALENCIA	12	300,00%	4	0	4
VALLADOLID	5	250,00%	2	0	2
BURGOS	3	300,00%	1	0	1
AVILA	5		0	0	0
ZAMORA	0		0	0	0
SEGOVIA	0		0	0	0
SORIA	2		0	0	0
LEON	2		0	0	0
4. C. MADRID	110	1375,00%	7	1	8
5. ANDALUCIA	54	1800,00%	3	0	3
ALMERIA	25		0	0	0
MALAGA	11	366,67%	3	0	3
SEVILLA	3		0	0	0
CORDOBA	1		0	0	0
CADIZ	7		0	0	0
JAEN	2		0	0	0
GRANADA	3		0	0	0
HUELVA	2		0	0	0
6. GALICIA	27	540,00%	5	0	5
LA CORUÑA	5	500,00%	1	0	1

AMBITO	TOTAL MEDIACIONES CONCURSALES	% 30 ABRIL 2015/2016	MEDIACIONES P. FISICAS 30 4 2015	MEDIACIONES P. JURIDICAS 30 4 2015	TOTAL MEDIACIONES CONCURSALES 30 4 2015
hasta			30 4 2015	30 4 2015	30 4 2015
LUGO	9		0	0	0
OURENSE	4	200,00%	2	0	2
PONTEVEDRA	9	450,00%	2	0	2
7. MURCIA	22	1100,00%	2	0	2
8.C.LA MANCHA	26		0	0	0
ALBACETE	2		0	0	0
TOLEDO	9		0	0	0
CUENCA	4		0	0	0
GUADALAJARA	10		0	0	0
CIUDAD REAL	1		0	0	0
9.P.VASCO	10	200,00%	2	3	5
VIZCAYA	5	125,00%	2	2	4
GUIPUZCOA	4		0	0	0
ALAVA	1	100,00%	0	1	1
10.ARAGON	28	700,00%	4	0	4
ZARAGOZA	21	525,00%	4	0	4
HUESCA	2		0	0	0
TERUEL	5		0	0	0
11.ASTURIAS	14	1400,00%	1	0	1
12.BALEARES	5		0	0	0
13.CANARIAS	7	700,00%	0	1	1
TENERIFE	3		0	0	0
LAS PALMAS	4	400,00%	0	1	1
14.EXTREMADU	4	400,00%	1	0	1
BADAJOS	4	400,00%	1	0	1
CACERES	0		0	0	0
15.NAVARRA	9		0	0	0
16.LA RIOJA	0		0	0	0
17.CANTABRIA	4		0	0	0
18.CEUTA	0		0	0	0
19.MELILLA	0		0	0	0
TOTAL ESPAÑA	683	875,64%	65	13	78
			TOTAL M. P. FISICAS	TOTAL M. P. JURIDICAS	TOTAL MEDIACIONES CONCURSALES