

**¿PREVENCIÓN O LIQUIDACIÓN?****A. GURREA CHALÉ****CONCLUSIONES**

La finalidad del concurso de acreedores no sólo es sino que además, bajo nuestro punto de vista, *debe ser*, la maximización del grado de satisfacción de los acreedores y no la falsa creencia de pensar que el Derecho concursal está planteado, en todo caso, para salvar empresas<sup>1</sup>.

Por tanto, toda solución que, en principio, se desvíe de la maximización del interés de los acreedores debería considerarse ineficiente y, como consecuencia, perjudicial para la maximización del bienestar colectivo.

Y respondiendo a las preguntas concretas formuladas al panel:

**1.- Mecanismos de prevención y liquidación de la legislación de sus respectivos países. Grado de eficiencia demostrado por ambos.**

El favorecimiento de una solución concursal sobre otra, no solo supone -o puede suponer- una incongruencia de fondo en nuestra legislación concursal sino que, además, esta incongruencia puede resultar eventualmente perjudicial para los intereses de los acreedores y, en definitiva, del propio sistema económico.

Podemos decir, por tanto, que el mecanismo incentivado por el legislador español – el convenio- no ha demostrado grado de eficiencia alguno, ya que más del noventa por ciento de las empresas van a liquidación.

A veces, se utiliza por el deudor el convenio para evitar la apertura de la sección de *calificación* del concurso.

**2.- ¿Son la prevención y/o liquidación mecanismos incompatibles en los procesos colectivos de crisis?**

No son incompatibles en cuanto a cualquiera de ellos puede ser utilizado en función del estado de la empresa, de sus activos y de su capacidad para generar recursos.

**3.- ¿En qué momento debe darse la prevención concursal?**

En caso de crisis empresarial el empresario:

- Puede no hacer nada

---

1 Para un desarrollo de este argumento y, en general, del objetivo que debe –y no debe– perseguir el Derecho concursal, véase GURREA, A., “Nuevas Tendencias en la Configuración del Interés del Concurso: Del Interés de los Acreedores al Mantenimiento de la Empresa en Crisis”, Working Paper Series, 2014 (disponible en [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2438117](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2438117)).

- Puede hacer un proceso de reestructuración de la empresa (expedientes de regulación de empleo, recorte de gastos, etc.) –No concursal-
- Puede llegar a un acuerdo de refinanciación (reestructuración de la deuda) – Preconcursal-
- Llegar a un Acuerdo extrajudicial de pagos -Preconcursal-
- Solicitar el concurso

En consecuencia:

No hacer nada no es bueno porque la empresa está continuamente perdiendo valor.

Las reestructuraciones empresariales, en el caso de que el negocio no sea viable, no se deben hacer por razones obvias: no se va a continuar generando pérdidas indefinidamente.

Las reestructuraciones de deuda no siempre son posibles (alguna veces por haber comenzado ejecuciones singulares, en otras por haber demasiados acreedores, etc.).

Solicitar el concurso (que es lo que impone el Derecho español o alemán) en situaciones de insolvencia no siempre es bueno. ¿Por qué?

Porque implica costes (honorario profesionales, retribución administrador concursal, tasas, publicaciones, etc.).

Un tema en el que se tiene, o se debe, trabajar, con base en la teoría económica del derecho, es en el de valorar la deseabilidad económica de las distintas soluciones:

EEUU no impone nada ante una situación de insolvencia;

España y Alemania impone ir al concurso;

Reino Unido impone hacer lo que los administradores crea más oportuno para minimizar las pérdidas a los acreedores).

El tema de ¿cuándo es más oportuno comenzar un concurso? es complicado. Es lo que se conoce como el "timing problem" del concurso.

**4.- ¿Prevención o liquidación? A través de cuales se defienden, de mejor modo y a su criterio, el "interés concursal" y los principios y finalidades del Derecho de la Insolvencia.**

*El valor de una empresa en funcionamiento* depende de su capacidad para generar recursos financieros y su posibilidad de pagar sus créditos. Si una empresa reúne estas dos capacidades o cualidades, sin lugar a dudas hay que ir a un mecanismo de prevención.

*El valor de liquidación* de una empresa no es más que el valor que tienen sus activos, una vez deducidos sus pasivos, sobre la base de un valor de realización, liquidación o mercado. Que una empresa tenga un mayor o menor valor de liquidación dependerá, al fin y al cabo, de lo mayor o

menor que resulte la diferencia entre los activos y pasivos (esto es, el *patrimonio neto*) sobre la base de un valor de mercado.

Una empresa que no tenga viabilidad debe ir a liquidación siempre, a no ser que esa inviabilidad esté producida por una mala gestión y administración y lo que hay que hacer entonces es apartar a los administradores de la gestión y sustituirlos por otros<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Para un mayor análisis de la decisión de liquidar o reorganizar un negocio, véase GURREA, A., “La incomprensible preferencia del convenio a la liquidación como solución del concurso de acreedores”, en Rojo/Campuzano/Quijano (dirs.), La liquidación de la masa activa, Civitas, 2014, pgs. 829-848.