



*Documentos de Trabajo del Departamento de
Derecho Mercantil*

2016/101

Marzo 2016

EL FIN DEL CONCURSO Y EL DEL CONVENIO

Juan Sánchez-Calero Guilarte

Departamento de Derecho Mercantil. Facultad de Derecho.
Universidad Complutense.
Ciudad Universitaria s/n.
28040 Madrid
00 34 -913 94 54 93
E-mail: jscalero@der.ucm.es

<http://www.ucm.es/dep-derecho-mercantil>

Documento depositado en el archivo institucional EPrints Complutense
<http://eprints.ucm.es/>

Copyright © 2016 por el autor

EL FIN DEL CONCURSO Y EL DEL CONVENIO*

Juan Sánchez-Calero Guilarte
Catedrático de Derecho mercantil UCM

Resumen: El trabajo aborda la relación que existe entre la finalidad del concurso y la utilización del convenio como solución prevista para el mismo. La realidad estadística demuestra que el convenio es una solución excepcional. El trabajo analiza la influencia que el fracaso del convenio tiene para la configuración del concurso como un procedimiento incompatible con la continuidad empresarial.

Palabras clave: insolvencia, concurso de acreedores, convenio.

Abstract: This paper deals with the relationship between the purpose of insolvency proceedings and the use of creditors' scheme as solution foreseen for the former. Actual statistics show that schemes are an exceptional solution. The paper assesses the influence of scheme's failure on the insolvency's configuration as proceedings incompatible with business continuity.

Key words: insolvency, insolvency proceedings, creditors' scheme.

* Texto ampliado y anotado de la intervención del autor el día 26 de noviembre de 2015, en la mesa redonda "El convenio concursal", moderada por el Profesor Gutiérrez Gilsanz, dentro del Congreso Internacional *La reforma del Derecho Concursal: balance*, celebrado en Madrid los días 25 y 26 de noviembre de 2015, dirigido por la Profesora Pulgar Ezquerro y organizado por la Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal.

SUMARIO:

	Págs.
I. INTRODUCCIÓN	4
II. LA FINALIDAD DEL CONCURSO	7
a) Un elemento normativo esencial	7
b) La relación entre el concurso y su solución convencional	8
c) El fracaso del convenio parte del concurso	10
d) Las varias declaraciones de las reformas concursales	12
III. FINALIDAD Y FRACASO DEL CONVENIO	16
a) La tutela de los acreedores basada en su consentimiento	16
b) El fracaso absoluto del convenio	17
IV. EL PROBLEMA DEL CONVENIO: ES UNA SOLUCIÓN PARA DEUDORES “ <i>SOLVENTES</i> ”	18
a) La capacidad de generar recursos como presupuesto del convenio	19
b) El convenio como solución para el deudor ordenado	20
V. EL DEUDOR COMO IMPULSOR DEL CONVENIO	20
a) La comunicación preconcursal	21
b) El inútil convenio anticipado	22
c) La pasividad de los acreedores	23
d) El convenio como técnica dilatoria en el concurso	27
VI. LA SUPRESIÓN DE LOS LÍMITES AL CONTENIDO DEL CONVENIO	29
VII. CONCLUSIÓN	31
BIBLIOGRAFÍA	33

I.- INTRODUCCIÓN

Ordena el artículo 3.1 del Código Civil que las normas se interpreten *“atendiendo fundamentalmente al espíritu y finalidad de aquellas”*. Hay normas en las que la determinación de esa finalidad carece de trascendencia, puesto que su aplicación no comporta dudas en cuanto a los intereses que el legislador considera que deben ser objeto de atención preferente y a esa defensa orientan los varios criterios de interpretación que enuncia dicho precepto. En otros casos, la extensión de una norma, la heterogeneidad de su contenido, la variedad de los momentos y situaciones contempladas o la pluralidad de intereses afectados y contrapuestos revisten de mayor dificultad la fijación de esa finalidad. Mas esa dificultad no es sino la expresión de que es precisamente en esas leyes en donde tal determinación resulta de la mayor relevancia.

La Ley Concursal (LC) es una de esas normas en las que saber cuál es su finalidad es un presupuesto esencial para su correcta aplicación y para la valoración o revisión de ésta. Lo es porque el concurso es una institución compleja en su planteamiento y en su solución, porque en el mismo confluyen intereses contrapuestos con otros coincidentes y porque más allá de su significado patrimonial –la insuficiencia de los recursos del deudor para hacer frente al conjunto de sus obligaciones– el concurso tiene una significación económica a la que tanta atención ha prestado nuestro legislador al abordar las sucesivas reformas en el período 2009/2015. Esa complejidad, apuntada de un modo elemental y, sobre todo, esa confluencia de intereses hacen

posible que a la pregunta de cuál es el fin del concurso pueden darse opiniones variadas. Variedad que cabe reconducir a una alternativa “clásica” entre las finalidades solutoria y conservativa, es decir, entre la que persigue como prioridad que el procedimiento concursal conduzca a la mejor satisfacción de las deudas por el concursado y la que pretende que el pago a los acreedores sea compatible con la continuidad del deudor en su actividad profesional o económica o, simplemente, en su actividad patrimonial.

La regulación de la insolvencia ha prestado singular atención a la determinación de ese criterio fundamental. Un criterio que puede dudarse si reclama una formulación única (la elección entre una de las dos alternativas apuntadas), o si admite que es posible que el concurso satisfaga de forma simultánea los intereses de los acreedores y los del deudor. Mas lo que parece descartar toda duda es que el criterio elegido debiera encontrar una expresión clara como presupuesto para la correcta aplicación de la Ley. Respalda esta afirmación la experiencia comparada, que ofrece ejemplos elocuentes e influyentes de la importancia que tiene determinar cuál es la finalidad de la insolvencia o del procedimiento concursal¹.

Es conocido que desde su promulgación la LC ha sufrido varias reformas. No pocas de ellas han sido de amplio alcance, ya sea sustituyendo o ampliando lo

¹ El ejemplo más rotundo lo ofrece la *Insolvenzordnung* alemana, cuyo § 1 lleva el inequívoco título de “Ziele des Insolvenzverfahrens” y que dispone: “Das Insolvenzverfahren dient dazu, die Gläubiger eines Schuldners gemeinschaftlich zu befriedigen, indem das Vermögen des Schuldners verwertet und der Erlös erteilt oder in einem Insolvenzplan eine abweichende Regelung insbesondere zum Erhalt des Unternehmens getroffen wird. Dem redlichen Schuldner wird Gelegenheit gegeben, sich von seinen restlichen Verbindlichkeiten zu befreien”.

existente. Este Congreso nos invita a hacer balance de las mismas. Abordar las reformas que afectaban al convenio concursal nos sitúa ante una oportunidad para plantearnos en qué medida el tratamiento normativo del convenio ha permitido a éste cumplir su función y, por lo tanto, para plantearnos también si en alguna medida las reformas introducidas en ese y otros aspectos de la LC habían afectado a la finalidad del concurso. Se trata, en concreto, de analizar la posición actual en la que se encuentra el convenio como solución para la insolvencia en la habitual tensión entre las opiniones solutoria o conservativa que suelen invocarse siempre que se aborda la finalidad del procedimiento concursal.

Parece evidente que la LC se ha visto asaltada por un criterio de oportunidad que en una descripción simple cabe decir que ha operado en una doble dirección: la primera y más aparente ha sido la reforma complementaria, esto es, la que integran las varias adiciones a la formulación inicial de la LC, entre las que cabe destacar la regulación preconcursal (la comunicación del art. 5 bis y sus efectos o el régimen legal de los acuerdos de refinanciación, por ejemplo) o la aplicable a soluciones alternativas al propio concurso (como la regulación del acuerdo extrajudicial de pagos que introdujo el nuevo Título X); la segunda orientación es la que han plasmado las medidas estrictamente revisoras, es decir, las que han operado cambios sobre lo existente. El régimen del convenio concursal se sitúa principalmente en este segundo ámbito, sobre todo si concentramos nuestra atención en los profundos cambios que han afectado al artículo 100 LC que determina el contenido del convenio.

Es obligada la advertencia sobre el desfase que puede darse entre los hechos y datos estadísticos que cabe utilizar en torno al convenio en nuestra práctica concursal y la legislación aplicable. Determinados datos se han producido bajo la vigencia de legislaciones hoy derogadas, al tiempo que las reformas normativas en vigor carecen de un suficiente respaldo estadístico.

II.- LA FINALIDAD DEL CONCURSO

a) Un elemento normativo esencial

La reflexión propuesta tiene un punto de partida. O, cuando menos, presume que existe un punto desde el que iniciar ese examen, que vendría dado por la expresión de una finalidad inicial de la LC (y del concurso), es decir, por la que pudiera afirmarse tal finalidad a partir del que fue el texto original de la Ley 22/ 2003, de 9 de julio. Presunción acertada porque, como habremos de recordar de inmediato, desde su promulgación expresó la LC cuál era su finalidad, aunque quizás convenga matizar que lo que hizo fue señalar cuál era en ese momento la “*finalidad del concurso*”. Pero antes de entrar directamente en ello conviene que recuperemos la advertencia inicial. Determinar la finalidad de la regulación de la insolvencia es un requisito tan imprescindible como difícil porque la evolución histórica muestra una constante pendencia entre esos propósitos clásicos: la prioritaria satisfacción a los acreedores frente a la conservación o continuidad de la actividad del deudor.

En la formulación inicial de la LC se advertía la plena conciencia de la necesidad de afirmar una concreta finalidad para la institución concursa. Así,

en su exposición de motivos y al hilo de la explicación del que era uno sus principios, el de la unidad procedimental, se afirmaba la flexibilidad con la que la Ley había querido dotar al concurso, pretendiendo su adecuación a diversas situaciones y soluciones, *“a través de las cuales puede alcanzarse la satisfacción de los acreedores, finalidad esencial del concurso”*².

La acción de satisfacer dista en la mayoría de los concursos de lo que constituye el sentido primero del término: pagar enteramente lo que se debe. Este resultado suele ser excepcional y la evolución normativa se aleja del mismo. No lo es que el concurso sirva para dar respuesta o cumplimiento a los derechos de los acreedores, que es también un posible significado de la voz satisfacción. Como también es preciso contraponer a la enunciación general de la finalidad del concurso su carácter relativo: en ciertos concursos la satisfacción es plena para algunos acreedores y ninguna para otros. Al igual que en la mayoría de los concursos la satisfacción de los créditos es y será parcial.

b) La relación entre el concurso y su solución convencional

Esta finalidad resultaba predicable de cualquiera de las soluciones del concurso, ya fuera la liquidación o la que la LC nos decía que es (debiera ser) la

² V. apartado II, párrafo cuarto de la exposición de motivos LC (BOE de 10 de julio de 2003).

solución normal del concurso: el convenio. Éste comparte con la propia institución concursal esa finalidad esencial³.

El convenio y su función son una cuestión proclive a reabrir el siempre latente debate entre las soluciones alternativas del procedimiento concursal. Habrá quien subraye que la relación entre la conservación de la empresa y el convenio que presume su continuidad reflejan de manera incuestionable la opción en favor de la conservación como fin. Todo concurso que termina en convenio sería un ejercicio de conservación de la actividad del deudor o de la propia empresa (idea que reflejan los apartados 2 y 3 del artículo 100 LC al enunciar los varios contenidos admisibles)⁴. Sin embargo, es acertada la observación de quienes destacan que la conservación de la empresa que pretende el convenio es un medio o instrumento para lograr la finalidad solutoria⁵. El convenio es una solución contingente que se orienta al objetivo principal: el reembolso en los términos más favorables para sus intereses de

³ V., por todos, OLIVENCIA, M., “La satisfacción de los acreedores como fin esencial del concurso”, en AA.VV., *Los acreedores concursales: II Congreso Español de Derecho de la insolvencia* (coords. Rojo, A./Beltrán, E.), Cizur Menor (2010), pp. 31–47; a favor, MUÑOZ BENAVIDES, C., “La finalidad del concurso de acreedores. Reformas introducidas por la Ley 38/2011”, *AC*, 21–22, (diciembre 2011), tomo 2, *LA LEY* 19609/2011.

⁴ Así, el artículo 100.2 LC exige que las proposiciones de enajenación de bienes o de unidad productiva incluyan “*necesariamente*” la asunción por el adquirente de la continuidad. y el artículo 100.3 LC permite la cesión de bienes o derechos sólo cuando, entre otras condiciones, “*no resulten necesarios para la continuación de la actividad*”.

⁵ En la LC, al igual que en otros ordenamientos: v. GARNACHO CABANILLAS, L., “La pretendida finalidad conservativa del convenio en el Derecho concursal italiano reformado y en el Derecho español vigente”, *RcP* 10 (2009), p. 409 y ss.

los créditos⁶. O como se ha dicho de forma certera, el modelo satisfactorio de los acreedores no excluye otras finalidades en el concurso, que por ser instrumentales o secundarias se encuentran subordinadas jerárquicamente a dicha finalidad esencial. Una finalidad que se convierte así en un criterio de jerarquía de intereses⁷. El convenio no es un fin, sino una forma de ofrecer a los acreedores la satisfacción de sus créditos por medio de la continuidad de la actividad del deudor. El convenio es una parte del concurso. Una parte esencial –“*sección*” o pieza– porque a su consecución se orienta todo el procedimiento. De forma que puede decirse que el convenio marcará el éxito o el fracaso del concurso. Sabemos que, hasta ahora, ha sucedido lo segundo⁸, al menos en la perspectiva global que nos regalan los datos estadísticos.

c) El fracaso del convenio parte del concurso

La reflexión sobre el escaso éxito de una de sus soluciones puede que tenga en el correspondiente escaso uso del concurso una de sus potenciales explicaciones. La regla es simple: como hay pocos concursos, hay pocos convenios. Porque si advertimos que en España el índice de “*concuralidad*” es escaso empezaremos a vislumbrar la correspondiente limitada predisposición a recurrir a una institución diseñada para alcanzar un acuerdo con los

⁶ V. DE LA CUESTA RUTE, J.M., “El convenio concursal y la conservación de la empresa”, AA. VV., *Estudios sobre la Ley concursal. Libro homenaje al profesor Manuel Olivencia*, Vol. 4, Madrid-Barcelona (2005), pp. 4484–4495 y con mayor amplitud, GARNACHO CABANILLAS, L., *El convenio de asunción*, Cizur Menor (2014), p. 103 y ss.

⁷ OLIVENCIA, M., *op. cit.*, p. 41.

⁸ V. la valoración inicial de ese fracaso que realizaba DIAZ MORENO, A., “El convenio en los dos años y medio de vigencia de la Ley Concursal”, *RcP* 8 (2008), p. 139 y ss.

acreedores. Un acuerdo que encuentra un obstáculo frecuente en la resistencia de muchos deudores a reconocer su insolvencia, reconocimiento que es el primer paso del que depende la institución concursal.

La insolvencia se traduce en muchos casos en la opción por la disolución de hecho de una empresa o por su progresiva desaparición del mercado, con un mayor o menor componente de fraude hacia los acreedores que no reaccionan de manera diligente. Aunque no hay datos estadísticos que ilustren de manera precisa esa relación, es notorio que ciertos hechos son el anticipo de crisis empresarial que se aborda desde la ilicitud. Ya sea porque se incumplen las obligaciones en materia de contabilidad (la falta de depósito contable es una alerta a considerar) o en el ámbito tributario o laboral.

Mas el desuso del convenio no se basa sólo en el hecho constante de la extensión de las soluciones *aconcursales* de la insolvencia, sino en las propias reformas de la LC que, como veremos, o bien fomentan el acuerdo preconcursal, sobre todo con respecto a los deudores que acumulan un pasivo esencialmente financiero (por medio de un régimen tuitivo hacia los acuerdos de refinanciación), o bien proponen soluciones extraconcursoales (por ser extrajudiciales: art. 231 y ss. LC), diseñadas para deudores con un pasivo reducido o que no desarrollan una actividad empresarial⁹. Cualquiera de esas

⁹ Las cifras estadísticas iniciales sobre el uso de estas vías alternativas al concurso no reflejan un recurso masivo a las mismas, aunque sí una expansión creciente. Las refinanciaciones son una salida disponible para empresas de una relativa dimensión, mientras que los acuerdos extrajudiciales de pagos constituyen una solución utilizada en un 91% de los casos por personas físicas: me remito a los datos ofrecidos por el REFOR y que comente en <http://jsanchezcalero.com/refinanciaciones-y-mediacion-concursal-la-informacion-del-refor-cge/>

medidas desplazan al convenio concursal: comparten su naturaleza convencional, pero persiguen la consecución del acuerdo con los acreedores fuera del procedimiento judicial de insolvencia.

d) Las varias declaraciones de las reformas concursales

Las sucesivas reformas de la LC se han justificado de muy distinta forma, que deben citarse de manera sintética.

a) Así, la **Ley 38/2011 de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003**, contenía la siguiente consideración en su preámbulo: *“... el deterioro de la situación económica ha acentuado determinados aspectos de la legislación que han resultado disfuncionales y ha puesto de manifiesto el incumplimiento de uno de los propósitos principales de la Ley, que es la conservación de la actividad profesional o empresarial del concursado. Hoy por hoy, la mayor parte de los concursos que se tramiten concluyen con la liquidación de la empresa, el cese de actividades y el despido de los trabajadores. Realidad que tensiona el sistema legal al que se acude menos y, en su caso, más tarde que en otros países, habida cuenta del estigma que pesa todavía sobre el concurso, como consecuencia de una concepción histórica y cultural, y sin que se haya conseguido aumentar el grado de satisfacción de los acreedores ordinarios”¹⁰.*

Esta segunda declaración avanzaba de manera más directa hacia la enmienda a la finalidad esencial proclamada en el preámbulo de la LC. Los motivos

¹⁰ Apartado I, párrafo tercero del preámbulo de la Ley 38/2011 (BOE de 11 de octubre de 2011).

expuestos de la reforma parecían nacer de un diagnóstico a partir de la evidencia. La liquidación se había convertido en la “*solución normal*” del concurso y con ello se ignoraba uno de los propósitos principales de la Ley. Adviértase el cambio en los términos y en el número: el concurso y la LC declaraban inicialmente una “*finalidad esencial*” solutoria y su reforma nos habla de sus propósitos principales y determina que uno de ellos es conservativo.

Junto a ello, al hilo de la justificación de medidas destinadas al régimen especial de las entidades deportivas, en el mismo lugar se incluía una declaración interesante: “*Si bien la normativa concursal presenta como elemento inspirador y como fin del concurso la supervivencia y mantenimiento de la actividad del deudor concursado...*”¹¹.

b) La Ley 17/2014, de 30 de septiembre, de medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración¹², se refería a las modificaciones relativas al régimen aplicable a los acuerdos de refinanciación subrayando la finalidad de mejorar la posición patrimonial del deudor¹³, atendiendo a la proporción entre

¹¹ Apartado IX, párrafo tercero del preámbulo de la Ley 38/2011.

¹² Esta Ley tenía su origen en el Real Decreto-ley 4/2014 de 7 de marzo de medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial.

¹³ El Apartado I de su Preámbulo comienza afirmando: “*Con frecuencia, empresas realmente viables desde un punto de vista operativo (es decir susceptibles de generar beneficios en su negocio ordinario) se han tornado en inviables desde un punto de vista financiero. Ante esta situación existen dos alternativas: o bien liquidar la empresa en su conjunto, o bien sanearla desde un punto de vista financiero, con el fin de que la deuda remanente sea soportable, permitiendo así que la empresa siga atendiendo sus compromisos en el tráfico económico, generando riqueza y creando puestos de trabajo. Parece evidente que la segunda alternativa es preferible a la primera, siendo*”

sus activos y sus pasivos exigibles, remachando que esas acciones de refinanciación no debían perjudicar un eventual concurso de acreedores, fuera porque el peligro de dicho concurso se alejaba, o porque las actuaciones preconcursales no habrían perjudicado la situación patrimonial del deudor¹⁴.

De nuevo la declaración de propósitos del legislador expresa la prioridad hacia la defensa de la continuidad del deudor en su actividad. Ahora bien, la valoración de ese propósito reclama tener en cuenta el contexto objetivo: es no sólo lógico, sino elemental que refinanciación y continuidad aparezcan vinculadas. Sin la una, la otra carece de sentido. Ni el deudor puede seguir sin el alivio de su deuda, ni los acuerdos entenderán este último sino como vía para la satisfacción de sus créditos de acuerdo con los términos que resulten de una negociación. Negociación que apunta a una tutela relevante de los intereses de los acreedores al requerir su aprobación el apoyo de un porcentaje relevante del pasivo.

c) La **Ley 9/2015, de 25 de mayo, de medidas urgentes en materia concursal**, reiteraba la continuidad de la actividad empresarial como finalidad propia de las soluciones concursales¹⁵: *“Desde esta perspectiva, las modificaciones que*

en consecuencia obligación de los poderes públicos adoptar medidas favorecedoras del alivio de carga financiera o «desapalancamiento».

Esa es precisamente la finalidad de este real decreto-ley, que debe conjugarse con el máximo respeto a las legítimas expectativas de los acreedores, los cuales habrán de participar activamente y con las máximas garantías en estos procedimientos de alivio de carga financiera.

¹⁴ Apartado III, párrafo sexto de su preámbulo (BOE de 1 de octubre de 2014).

¹⁵ Apartado II, párrafo segundo de su preámbulo (BOE de 26 de mayo de 2015). La citada Ley tenía su origen en el Real Decreto-ley 11/2014, de 5 de septiembre; para

se introducen en esta materia tienen en última instancia la misma finalidad que las relativas al convenio concursal: facilitar en la mayor medida posible la continuación de la actividad empresarial, lo cual ha de redundar no sólo en beneficio de la propia empresa, sino también de sus empleados y acreedores y de la economía en general”.

d) Llegamos a la Ley 25/2015, de 28 de julio, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de la carga financiera y otras medidas de orden social. Por su propia amplitud, la finalidad de esta legislación era heterogénea. Aquí interesa destacar únicamente la explicación del objetivo de la legislación sobre segunda oportunidad¹⁶: *“Su objetivo no es otro que permitir lo que tan expresivamente describe su denominación: que una persona física, a pesar de un fracaso económico empresarial o personal, tenga la posibilidad de encarrilar nuevamente su vida e incluso de arriesgarse a nuevas iniciativas, sin tener que arrastrar indefinidamente una losa de deuda”.*

Valorar esa declaración de intenciones no puede ignorar que se trata de una iniciativa orientada a la crisis del deudor persona física –empresario o no– para quien se diseña un régimen especial que tiene en la continuidad económica su principal propósito.

una valoración de la reforma, v. GUTIÉRREZ GILSANZ, A., “La conservación del convenio concursal”, *RcP* 22 (2015), p. 164 y ss.

¹⁶ Apartado I, párrafo tercero de su preámbulo (BOE de 29 de julio de 2015)

III. FINALIDAD Y FRACASO DEL CONVENIO

a) La tutela de los acreedores basada en su consentimiento

La principal cuestión que cabe plantear al hilo de la actual regulación del convenio concursal es si enlaza con la que constituye finalidad del concurso (de la legislación concursal). El convenio es una solución que promueve la satisfacción de los acreedores a través de su participación. La satisfacción que la LC persigue se debe alcanzar por medio del ejercicio de la autonomía de la voluntad de los propios acreedores, de quienes dependerá que la propuesta normalmente presentada por el deudor se convierta en el marco general para la continuidad y el cumplimiento futuro por parte de éste. Es verdad que en la regulación de la insolvencia ha sido tradicional la relación que se establece entre el juego de la autonomía de las partes en la presentación y aprobación del convenio y los límites que la propia norma introduce para su contenido. Pues bien, como luego se detalla, una de las tendencias más notorias de las reformas concursales se ha orientado a la supresión de los varios límites que la LC planteó desde su promulgación a la propuesta de convenio. Es decir, hemos asistido a una ampliación llamativa del ámbito objetivo para la iniciativa susceptible de traducirse en un acuerdo.

Sólo el respaldo de una mayoría de los acreedores (mejor dicho, de la mayoría de los créditos de los que son titulares) hace posible que se llegue a la aprobación de un acuerdo con el deudor. El consentimiento de los acreedores se convierte en el instrumento de tutela de sus intereses por medio de una promesa de cumplimiento del deudor que para los acreedores resulta

satisfactoria porque se presenta como solución a una situación actual de insolvencia, por más que el contenido concreto de esa solución diste en la mayoría de los concursos de suponer un reembolso íntegro o sustancial de lo que se adeudaba al inicio del concurso.

b) El fracaso absoluto del convenio

El concurso era la solución diseñada como normal en la LC porque se presumía con razón su mejor capacidad de satisfacción a los acreedores, frente a la que ofrece la liquidación como desenlace concursal. Sin embargo, el diseño legislativo naufragó desde los primeros momentos de vigencia de la LC. La contemplación de nuestra experiencia concursal arroja como una de sus características más destacadas y conocidas el radical fracaso de la solución convencional. Un resultado adverso que, como hemos visto, el legislador ha reconocido como justificación de algunas de las reformas antes expuestas. La liquidación se ha convertido en la solución normal y el convenio en la excepcional. Es difícil explicar esta circunstancia a partir de una o pocas causas y se adivina que probablemente son varios los factores ajenos a la regulación concursal que influyen en la misma, como también lo hace sin duda el propio procedimiento concursal: la disparidad entre su regulación y la teoría que la inspira y su desarrollo real. Nada hay más expresivo que la frialdad de los datos disponibles para poder afirmar que, por desgracia, en una abrumadora mayoría de los concursos los acreedores declinaron aprobar el convenio como su solución.

CUADRO 1 ¹⁷ Soluciones a los concursos 2009-2014		
AÑO	CONVENIO	LIQUIDACIÓN
2009	9,57%	90,43%
2010	-	-
2011	7,13%	92,87%
2012	5,05%	94,95%
2013	5,95%	94,05%
2014	7,53%	92,47%

Desde una aproximación inicial, la primera explicación a esos datos sería la de que en la mayoría de los concursos la propuesta de convenio no satisfizo a los acreedores. Mas esa apreciación puede partir de un error si se obvia que en no pocos concursos lo que sucedió fue que el deudor no llegó a proponer esa solución y que fue la propia evaluación del procedimiento la que convirtió a la liquidación en la única e ineludible solución.

IV.- EL PROBLEMA DEL CONVENIO: ES UNA SOLUCIÓN PARA DEUDORES “*SOLVENTES*”

El fracaso del convenio ha de atribuirse principalmente al deudor y a la situación patrimonial en la que éste llega al concurso. Es probable que en no pocas ocasiones también quepa atribuir esa escasa efectividad de la solución convencional a la cultura existente en nuestro mundo comercial, donde no abundan las reacciones de los acreedores a favor de cooperar con su deudor tan pronto como tienen noticias de sus dificultades. El convenio es una

¹⁷ Fuente: Estadística Concursal. Colegio de Registradores. No disponibles datos relativos al año 2010.

solución del concurso que muchas veces se gesta en la fase previa al procedimiento concursal en el marco de las relaciones entre quien lo puede proponer y quienes deben aprobarlo. Sólo así puede entenderse la posibilidad de una propuesta anticipada de convenio, sobre la que luego volveremos. Pero es lo cierto que existe un temor extendido entre nuestras empresas a plantear sus dificultades a sus acreedores en un momento inicial que haga posible que, de llegarse al concurso, el convenio sea la solución previsible, de acuerdo con el diseño legislativo.

a) La capacidad de generar recursos como presupuesto del convenio

El convenio es una solución concursal a la que no puede acceder cualquier deudor. En la medida en que supone asumir la continuidad de una actividad económica y de la capacidad de realizar pagos (que deberán acreditarse por medio de los planes correspondientes –pago y viabilidad– que exige el art. 100.4 y 5 LC), sólo los deudores que aparecen como económicamente capaces de cumplir con los importes y plazos convenidos, podrán obtener el respaldo suficiente de sus acreedores. El convenio es un pronóstico que los acreedores deben compartir. Esa capacidad hacia el futuro debe fundamentarse en el acceso al concurso en unas condiciones actuales que hagan posible la continuidad de la actividad económica. Algunas evidencias estadísticas ponen de manifiesto que la imposibilidad de terminar el concurso con una propuesta de convenio aprobada se ve cercenada desde el principio por la mala salud

financiera con la que el deudor inicia el concurso¹⁸. El convenio aparece como una solución para empresas de mayor edad, patrimonialmente más grandes y con mayores cifras de negocio, lo que evidencia que el tamaño es una condición necesaria para sobrevivir al concurso. Esas circunstancias se observan con mayor frecuencia en el sector industrial¹⁹.

b) El convenio como solución para el deudor ordenado

También sucede que el convenio constituye una solución que no está sólo al alcance de aquellos deudores que tienen una situación financiera saneada, sino que además han acreditado un desempeño ordenado en su actividad y en su organización (contabilidad e información financiera). Sólo aquellos deudores cuya insolvencia tiene causas objetivas y vinculadas con la propia evolución de su actividad económica merecerán la confianza de sus acreedores.

V.- EL DEUDOR COMO IMPULSOR DEL CONVENIO

En nuestro Derecho concursal el convenio aparece como una iniciativa que se permite al deudor así como a determinados acreedores (art. 113 LC: los titulares de más de la quinta parte del pasivo). Sin embargo, la evidencia enseña que en ese planteamiento hay una alta dosis de ingenuidad por cuanto el planteamiento normativo parece ignorar la ausencia, que en no pocos casos

¹⁸ Un apunte pionero de la cuestión puede encontrarse en VAN HEMMEN, E.F., "Balance del sistema concursal tras cinco años de Estadística Concursal-Registradores de España", *ADCo* 26 (2012), p. 316.

¹⁹ V. Estadística concursal 2014, p. 36.

es absoluta, de incentivos para que los acreedores asuman la presentación de la propuesta de un convenio, así como que esa iniciativa reclama una información que con frecuencia no está disponible.

Es el deudor a quien corresponde la iniciativa, sin duda por ser quien obtiene mayores ventajas de la solución convencional. Un repaso a la evolución legislativa permite subrayar lo obvio: que el acuerdo con los acreedores debe intentarse o, cuando menos, diseñarse, desde los momentos previos al concurso.

a) La comunicación preconcursal

La iniciativa del deudor no debiera activarse exclusivamente en el marco del procedimiento concursal. Es razonable comenzar la negociación de un potencial convenio con los acreedores tan pronto como aparecen las principales dificultades financieras serias. En función del pasivo es posible que en esa fase el deudor comience ya a plantear a sus acreedores (al menos a los más relevantes) la reestructuración o refinanciación de su deuda o cualesquiera otras soluciones habituales en esa fase y susceptibles de terminar también siendo incluidas en la propuesta de convenio.

Esa discusión sólo la pueden afrontar deudores que puedan defender que sus dificultades obedecen a causas objetivas o de mercado, siendo improbable que actúen con esa transparencia aquellos deudores en cuya insolvencia hayan podido influir operaciones sospechosas desde el punto de vista de los acreedores.

En todo caso, en ese marco preconcursal ya pueden sentarse las bases de una eventual propuesta de convenio, ya sea anticipada o para la fase sucesiva correspondiente. El deudor comenzará a recabar de algunos de sus acreedores la conformidad con determinados contenidos necesarios de su plan de reestructuración de deuda o de lo que pudiera llegar a ser su futuro convenio.

b) El inútil convenio anticipado

Son varias las razones que han justificado la admisibilidad de un convenio anticipado por parte de la LC. En una ocasión similar a la presente ya tuve ocasión de poner de manifiesto el fracaso absoluto de la propuesta anticipada²⁰ de convenio. Quería llamar la atención sobre la ínfima o ridícula utilización de la propuesta²¹. El tiempo transcurrido desde entonces sólo ha moderado muy ligeramente el escaso recurso al convenio anticipado.

²⁰ “La reforma de la propuesta anticipada de convenio (apunte de un fracaso y su posible enmienda)”. *RcP* 11 (2009), pp. 85–98. (Intervención en la Jornada “*La reforma de la Ley Concursal: Real Decreto-Ley 3/2009*”, celebrada en Madrid, el 13 de mayo de 2009, organizada por el Departamento de Derecho Mercantil de la Universidad Complutense, promovida por la Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal).

²¹ El fracaso concursal de la propuesta es otro y resulta del artículo 110.1 LC. De ello se ocupa GUTIÉRREZ GUILSANZ, A., *El convenio concursal*, Madrid (2015), p. 141 y ss.

CUADRO 2²²						
Propuesta anticipada de convenio 2009-2014						
AÑO	TOTAL CONCURSOS	PROPUESTA ANTICIPADA DE CONVENIO	QUITA	ESPERA	QUITA Y ESPERA	OTRA
2009	6.197	55 (0,88%)	24 (43,63%)	2 (3,63%)	21 (38,18%)	8 (14,54%)
2010	5.962	150 (2,51%)	52 (34,66%)	17 (11,33%)	43 (28,66%)	38 (25,33%)
2011	6.863	96 (1,39%)	0 (0%)	31 (32,29%)	62 (64,58%)	3 (3,125%)
2012	9.071	134 (1,47%)	3 (2,23%)	56 (41,79%)	73 (54,47)	2 (1,49%)
2013	9.937	113 (1,13%)	18 (15,92%)	46 (40,70%)	43 (38,05%)	6 (5,30%)
2014	7.280	16 (0,21%)	1 (6,25%)	0 (0%)	13 (81,25%)	2 (12,5%)

c) La pasividad de los acreedores

A los acreedores titulares de créditos que superen la quinta parte del pasivo se les reconoce por el artículo 113 LC la legitimación para presentar propuesta de convenio. Por su parte, la evolución del artículo 100 no ha hecho sino incrementar el protagonismo de los acreedores a la hora de incluir distintos contenidos válidos que reclaman una especial contribución de los acreedores. Esa orientación legislativa es correcta porque cualquiera que sea la finalidad que asignemos al concurso y, dentro de él, al convenio, procede facilitar en la mayor medida posible su logro.

²² Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Sin embargo, la vigencia de la LC acredita un protagonismo de los acreedores que cabe calificar como residual o insignificante a la hora de ejercer la iniciativa en la propuesta de convenio²³. Los datos que a continuación se exponen revelan que esa pasividad de los acreedores tiene poco que ver con la clase de convenio. Tal y como se expone en el Cuadro 3.a, los concursos necesarios desembocan en un ínfimo número de convenios aprobados. Por lo tanto, el hecho de que sea un acreedor el autor de la solicitud de declaración de concurso no se traduce en una actividad continuada del acreedor solicitante y que sea quien presenta la propuesta de convenio. La pasividad de los acreedores puede intentar justificarse sobre la base de distintas razones:

- (i) Aunque nos refiramos a los acreedores como los titulares de un interés compartido, es sabido que en muchos concursos y desde luego en los que tienen una relativa importancia desde el punto de vista del pasivo, la diversa estructura de éste hace que los intereses de los acreedores pueden no sólo ser diversos sino en ocasiones contradictorios. Incluso, es previsible para determinados acreedores que la liquidación sea la solución a adoptar, frente a la preferencia de otros acreedores por alcanzar un convenio. O puede suceder que dentro de las varias proposiciones adicionales, alternativas o especiales que acoge actualmente el artículo 100, la posición de los acreedores diste mucho de ser homogénea y, desde luego, no sea un presupuesto conveniente para imaginar que la solución convencional nazca de los propios acreedores.

²³ Ese protagonismo basado en la pasividad ya aparecía en las indagaciones iniciales; v. VAN HEMMEN, *cit.*, ADCo 26 (2012), pp. 318–319.

- (ii) Los acreedores no fomentan el convenio porque no advierten el incentivo económico que subyace en esa solución. Sólo cuando la potencial liquidación o el previsible contenido de la propuesta que puede hacer el deudor permiten adivinar a los acreedores pérdidas mayores o más severas (por ejemplo, por sus efectos inmediatos en materia de provisiones o pérdidas contables) que las que pudiera suponer un convenio, encuentran los acreedores el incentivo para asumir el protagonismo de la formulación de la correspondiente propuesta. Es una “*visión egoísta*” del convenio tanto o más que sus efectos sobre el deudor importan los que pudiera comportar para los acreedores.
- (iii) Los acreedores padecen también un déficit informativo evidente a la hora de poder plantear una propuesta de convenio que conviene recordar que obliga a su autor a acompañar no sólo un plan de pagos, sino un plan de viabilidad que especifique la obtención de recursos a partir de la continuidad del deudor. El primero de esos planes obliga a determinar y conocer los recursos que el deudor va a tener para cumplir, incluso por medio de la enajenación de su patrimonio. El segundo reclama un mayor conocimiento de la actividad de la empresa concursada, dada la información que resulta precisa para poder diseñar su viabilidad esencial para el cumplimiento de la eventual propuesta. Esto explica que en algunos y contados casos la propuesta de convenio por parte de los acreedores solo haya sido posible en relación con aquellas empresas en las que por su dimensión (en especial sociedades

cotizadas) y por la estructura de su pasivo (mayoritariamente en manos de acreedores de una misma clase), los acreedores han dispuesto de una suficiente información financiera, comercial y patrimonial y han contemplado el convenio como parte de una maniobra de mayor alcance, amparada en el artículo 100 y susceptible de trasladar el control de la empresa a los propios acreedores.

CUADRO 3.a²⁴			
Convenio y clase de concurso 2009-2014			
AÑO	TOTAL CONVENIOS	CONCURSO NECESARIO	CONCURSO VOLUNTARIO
2009	106 (100%)	0 (0%)	106 (100%)
2010	297 (100%)	3 (1,01%)	294 (98,99%)
2011	287 (100%)	7 (2,4%)	280 (97,6%)
2012	315 (100%)	9 (2,86%)	306 (97,14%)
2013	402 (100%)	8 (1,99%)	394 (98,01%)
2014	470 (100%)	9 (1,91%)	461 (98,01%)

²⁴ Fuente: Estadística Concursal. Colegio de Registradores.

CUATRO 3. b ²⁵ Autor de la propuesta de convenio 2009-2014			
<u>AÑO</u>	<u>TOTAL CONVENIOS</u>	<u>DEUDOR</u>	<u>ACREEDOR /ES</u>
2009	102 (100%)	102 (100%)	0 (0%)
2010	295 (100%)	294 (99,66%)	1 (0,34%)
2011	287 (100%)	286 (99,7%)	1 (0,3%)
2012	315 (100%)	315 (100%)	0 (0%)
2013	402 (100%)	402 (100%)	0 (0%)
2014	436 (100%)	434 (99,54%)	2 (0,46%)

d) El convenio como técnica dilatoria en el concurso

Una última reflexión sobre la escasa utilización del convenio tiene que ver con lo que podríamos llamar su negociación como una mera técnica dilatoria. En no pocos concursos, desde los primeros momentos de la fase común se pone de manifiesto la dificultad objetiva de mantener la continuidad de la actividad económica del deudor. La liquidación aparece como la solución razonable. A pesar de ello, con frecuencia el deudor consigue la apertura de la fase sucesiva de convenio que se utiliza, exclusivamente, para prolongar el concurso de forma significativa y para, de esa forma, alejar también la apertura de la sección de calificación (cfr. art. 167.1 LC). Esa utilización dilatoria de la fase de

²⁵ Fuente: Estadística Concursal. Colegio de Registradores.

convenio se ha visto reducida desde el momento en que la LC ha legitimado a la administración concursal para instar la apertura de la fase de liquidación (art. 142.3 LC²⁶).

La misma experiencia pone de manifiesto que en esos supuestos, la fase de convenio desemboca en liquidación una vez que resulta manifiesta la incapacidad del deudor para llevar adelante su recuperación patrimonial, que constituye el presupuesto de todo convenio²⁷. Esa manifestación resultará del hecho rotundo del cese de actividad que toma en cuenta el antes citado artículo 142.3 LC. Para lo único que habrá servido plantear el convenio como una hipotética solución es para dilatar de manera sustantiva la apertura de la fase de liquidación y, con ello, la del propio concurso.

CUADRO 4 Liquidación posterior a fase de convenio	
AÑO	PORCENTAJE
2006	25 %
2007	22 %
2008	22,3 %
2009	21,2 %
2010	25,3 %
2011	26,8 %
2012	18,1 %
2013	5,6 %
2014	7,3 %

²⁶ Modificado por la Ley 38/2011; en igual sentido, v. REDIN/ARANDA/ARELLANO, "Análisis económico", en AA.VV., *Las soluciones a la situación de insolvencia. Un análisis jurisprudencial y económico* (Coord. Hualde López, I.), Cizur Menor (2004), p. 445.

²⁷ Estadística concursal 2014, p. 22.

VI.- LA SUPRESIÓN DE LOS LÍMITES AL CONTENIDO DEL CONVENIO

Como en muchos otros lugares esenciales de la disciplina de la insolvencia, la evolución de nuestra legislación permite afirmar que hemos asistido a cambios sustantivos sobre el contenido del convenio. Lo que ha desaparecido de la versión inicial de la LC son los límites del convenio: límites a sus propuestas necesarias y límites a la libertad de los legitimados para presentar una propuesta de convenio²⁸. Desapareció pronto el control administrativo de aquellas propuestas que excedían los límites legales y también terminó suprimiéndose el control judicial de las mismas. A ello se sumó la eliminación o sustancial reducción de los límites a las propuestas necesarias y la flexibilización de proposiciones alternativas o adicionales. El resultado es un marco normativo más laxo a la hora de admitir las propuestas que el deudor pueda diseñar como marco de un potencial acuerdo con sus acreedores. Sin poder llevar a cabo una enunciación minuciosa de cada uno de los cambios adoptados, sí cabe subrayar la apertura de la propuesta de convenio a distintos tipos de operaciones societarias aptas para facilitar la conversión de deuda en capital (incluido el recurso a créditos participativos y similares soluciones financieras), a propuestas de enajenación de unidades productivas o bienes y derechos del concursado o en la cesión en pago de bienes o derechos cuando éstos no sean necesarios para la continuidad de la actividad profesional.

Esos cambios tienen que ver, sobre todo, con el punto de conexión esencial entre la autonomía que se permite al deudor o a cualquier otro proponente de

²⁸ A favor de la posterior tendencia normativa ya se manifestaba VILLAFANEZ, I., “Los límites a la quita y espera en el convenio concursal”, *ADCo* 25 (2012), p. 265 y ss.

la solución convencional y el mandato legal. Las modificaciones que ha registrado sobre todo el artículo 100 LC revelan una clara intención: atenuar el rigor de los límites legales a la propuesta de convenio y, al propio tiempo, ampliar su potencial contenido a propuestas que excedieran la tradicional quita o espera y cuya admisión es fácil adivinar que vino demandada por la práctica de nuestros Tribunales. Estas nuevas propuestas consisten tanto en modificaciones estructurales²⁹, como en nuevas posibilidades convencionales³⁰. La utilización de tales modificaciones va a depender en buena medida de la aplicación integradora de las normas concursales y societarias³¹. La preocupación por la continuidad de la actividad económica aflora especialmente en algunas de ellas. Así sucede cuando la venta de una unidad productiva incorpora como condición legal la expresa asunción por el adquirente de la continuidad de esa actividad (art. 100.2, párrafo final LC) o cuando la cesión de bienes se admita sólo en la medida en que no la afecte (art. 100.3 LC)

El debate sobre el contenido del convenio no puede escapar al que con carácter general cabe establecer en torno a la evolución de la LC. Una

²⁹ V. la contribución inicial de LARGO GIL, R., “El convenio concursal mediante la modificación estructural de la sociedad concursada”, *RcP* 9 (2008), p. 87 y ss. y LEÓN SANZ, F.J., “La reestructuración empresarial como solución a la insolvencia”, *ADCo* 30 (2013), en especial p. 86 y ss., donde destaca los problemas que esta solución encuentra en la LC.

³⁰ V. la revisión minuciosa que realizaba GUTIERREZ GILSANZ, A., *cit.*, *RcP* 22 (2015), pp. 165–172.

³¹ V. GONZÁLEZ-MENESES, M., “Reestructuración de empresas y operaciones sobre activos esenciales (la aplicación práctica de la regla del art. 160 f) LSC a la vista de la doctrina”, *RcP* 24 (2016), p. 237 y ss. y PÉREZ TROYA, A., “Reestructuraciones, modificaciones estructurales y concurso de acreedores”, *RcP* 24 (2016), p. 255 y ss.

evolución en la que es forzado plantear si no hemos asistido durante estos años a una revisión del planteamiento normativo, aunque esa revisión haya tenido un carácter parcial y sucesivo, marcado por las varias modificaciones de la LC. Dista en notable medida el contenido del artículo 100 LC vigente de su versión inicial.

VII.- CONCLUSIÓN

El alcance de estos cambios legales lleva a plantear la pregunta de fondo: ¿la finalidad del convenio es la misma en la LC 2015 que la que inspiraba la versión inicial de la LC? ¿Cuál era o es esa finalidad? La respuesta a esa pregunta es instrumental, puesto que conduce a plantear otra de más calado: ¿cómo enlaza la finalidad del convenio con la del propio concurso? Porque parece que ambas finalidades deben estar lógicamente enlazadas y su razón no puede ser distinta de la que anima el procedimiento del que aquél forma parte.

El resultado de estas páginas es conocido. Nuestro procedimiento concursal no ha logrado cumplir el objetivo para el que fue diseñado originariamente. Ninguna de sus reformas parece haber servido para modificar ese fiasco. Un fracaso que es doble a la vista de la consolidación de la liquidación como resultado hegemónico: ni se logra una satisfacción de los acreedores, ni se alcanza a cambio una continuidad de las empresas concursadas. ¿Qué hacer?

Ante todo, mantener la coherencia: quienes pensamos que el fracaso del concurso no tiene sus causas exclusivamente en el propio régimen legal de la

figura no debemos abundar en el error de proponer nuevas soluciones de oportunidad que, tras chocar con la realidad, contribuyen a una mayor frustración. Lo que se vislumbra es que el fracaso del fin del concurso se inserta en un problema de mayor alcance, que probablemente exceda de la legislación concursal. Se quiera o no, el concurso implica para el deudor un desdoro efectivo que le va a resultar difícil superar. A ese desdoro o estigma contribuye el predominio de formas tradicionales de financiación que, vinculadas con los excesivos privilegios especiales y generales, privan de racionalidad a la solución convencional. De poco sirve alcanzar un convenio si, por ejemplo, el acreedor hipotecario o el público actúan de espaldas al mismo y alejan a los demás acreedores de esa solución o si, una vez aprobado el convenio, la viabilidad del deudor se ve condicionada de manera decisiva por las exigencias de los acreedores privilegiados. Éstos habrán obtenido en el concurso la satisfacción que se proclama como fin principal. La habrán logrado en el marco de una liquidación concursal que habrá decepcionado a los demás acreedores y, por supuesto, a quienes estuvieran interesados en la continuidad de la actividad empresarial del deudor.

Mientras no se cambien esos problemas estructurales, en la LC y en otras disposiciones relacionadas con la actividad económica, la orientación normativa a favor del convenio carecerá de efectividad. El legislador ha hecho notables esfuerzos por facilitar esa "*solución normal*" del concurso cuyo acierto ha sido repetidamente enmendado por la realidad de nuestros procedimientos concursales. Quizás esa contumaz eficacia de los datos alerten sobre la conveniencia de dar un giro a la orientación del concurso, empeñado en un

acuerdo que ni el deudor puede proponer, ni los acreedores quieren impulsar o aceptar, mientras que el legislador se empeña en perseguirlo.

BIBLIOGRAFÍA

- BETHENCOURT RODRÍGUEZ, G., “Las modificaciones estructurales en sede de convenio concursal: un análisis crítico”, *RDUNED* 16 (2015), pp. 1173–1205.
- DE LA CUESTA RUTE, J.M., “El convenio concursal y la conservación de la empresa”, AA. VV., *Estudios sobre la Ley concursal. Libro homenaje al profesor Manuel Olivencia*, Vol. 4, Madrid-Barcelona (2005), pp. 4483–4507.
- DÍAZ MORENO, A., “El convenio en los dos años y medio de vigencia de la Ley concursal”, *RcP*, 8 (2008), pp. 139–151.
- GARNACHO CABANILLAS, L., *El convenio de asunción*, Cizur Menor (2014).
 - ÍDEM “La pretendida finalidad conservativa del convenio en el Derecho Concursal italiano reformado y en el Derecho español vigente”, *RcP* 10 (2009), pp. 409–424.
- GONZÁLEZ-MENESES, M., “Reestructuración de empresas y operaciones sobre activos esenciales (la aplicación práctica de la regla del art. 160 f) LSC a la vista de la doctrina”, *RcP* 24 (2016), pp. 237–252.

- GUTIÉRREZ GILSANZ, A., *El convenio concursal*, Madrid (2015).
 - ÍDEM, “La reforma del convenio concursal”, *RcP*, 15 (2011), pp. 75–90.
 - ÍDEM, “La conservación del convenio concursal”, *RcP* 22 (2015), pp. 163–181.

- LARGO GIL, R., “El convenio concursal mediante la modificación estructural de la sociedad concursada: (algunas consideraciones a los cuatro años de la entrada en vigor de la Ley concursal)”, *RcP* 9 (2008), pp. 87–116.

- LEÓN SANZ, F.J., “La reestructuración empresarial como solución de la insolvencia”, *ADCo* 30 (2013), pp. 75–98.

- MUÑOZ BENAVIDES, C., “La finalidad del concurso de acreedores. Reformas introducidas por la Ley 38/2011”, *Actualidad Civil*, N° 21–22, Sección A Fondo, (diciembre 2011), tomo 2, *LA LEY* 19609/2011.

- OLIVENCIA, M., “La satisfacción de los acreedores como fin esencial del concurso”, en AA.VV., *Los acreedores concursales: II Congreso Español de Derecho de la insolvencia* (coords. Rojo, A./Beltrán, E.), Cizur Menor (2010), pp. 31–47.

- PÉREZ TROYA, A., “Reestructuraciones, modificaciones estructurales y concurso de acreedores”, *RcP* 24 (2016), pp. 255–270.

- REDIN/ARANDA/ARELLANO, “Análisis económico”, en AA.VV., *Las soluciones a la situación de insolvencia. Un análisis jurisprudencial y económico* (Coord. Hualde López, I.), Cizur Menor (2004), p. 445.
- SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J., “La reforma de la propuesta anticipada de convenio (apunte de un fracaso y su posible enmienda)”. *RcP* 11 (2009), pp. 85-98.
- VAN HEMMEN ALMAZOR, E., “Balance del sistema concursal tras cinco años de estadística concursal – Registradores de España”, *ADCo* 26 (2012), pp. 307-343.
- VILLAFÁÑEZ PÉREZ, I., “Los límites a la quita y espera en el convenio concursal”, *ADCo* 25 (2012), pp. 265-278.

Madrid, 1 de marzo de 2016