

EJERCICIO DE LA ADMINISTRACIÓN CONCURSAL

En un trabajo anterior, analizamos en detalle las funciones de la figura del administrador concursal. Como ya vimos, el objetivo del concurso de acreedores, como instrumento jurídico, es procurar que la empresa continúe con su actividad. Para ello, un juez es el encargado de nombrar un administrador concursal que analice la empresa y también establece los plazos para que el empresario deudor pueda negociar con los acreedores cómo satisfacer la deuda.

En el presente trabajo vamos a centrarnos en los requisitos específicos que deben recaer en la persona que ejerce la administración concursal, es decir, el administrador concursal, pieza clave en todo el proceso. Su trabajo consiste en analizar, evaluar y comprobar que la empresa declarada en concurso ha seguido y cumplido con todas las formalidades exigidas por ley. Además, se encarga de examinar el inventario de la compañía y relacionarlo con los créditos de sus acreedores. Todo ello, deberá recogerse en un informe, que será la base para llegar, posteriormente, a un convenio o liquidación.

Normalmente, el administrador concursal es una única persona, que debe ser abogado o economista, y es necesario que tenga una experiencia profesional de mínimo 5 años, así como formación acreditada en Derecho Concursal. Por tanto, no pueden ser administradores concursales aquellos que no puedan ser administradores de sociedades anónimas o de responsabilidad limitada, ni tampoco los que hayan estado relacionados con el concursado en los 3 últimos años. Es importante saber que tras la última reforma de la Ley Concursal las personas jurídicas también pueden ser nombradas como administradores concursales, siempre que cumplan ciertos requisitos.

De manera específica, el Estatuto de la Administración concursal recoge las condiciones y requisitos para desempeñar esta profesión y se administrador concursal.

- “El objetivo principal del concurso de acreedores es la continuidad de la empresa.”

- “El administrador concursal analiza, evalúa y comprueba que la empresa declarada en concurso ha seguido y cumplido con todas las formalidades exigidas por ley”.

- “Debe ser abogado o economista en ejercicio.”

- *“Experiencia mínima acreditada de 5 años.”*
- *“Formación específica en Derecho Concursal.”*
- *“No puede estar inhabilitado para ser administrador de una persona jurídica no concursada.”*
- *“No puede haber tenido relación con la empresa concursada en los últimos 3 años.”*
- *“Cabe el ejercicio de la administración concursal por persona jurídica, debidamente representada por persona física que reúna los requisitos mencionados.”*

Si queremos dedicarnos a ello deberemos contar con una titulación universitaria (relacionada con las ciencias jurídicas y empresariales) y al menos cinco años de experiencia profesional en ámbito jurídico o económico.

Pero, además de esto, tendremos que superar un examen de aptitud profesional. Este examen consiste en una prueba con un máximo de cien preguntas sobre un caso práctico de concurso de tamaño medio o grande. Las 100 preguntas se dividen a su vez en una parte general, que será común a todos los aspirantes y que ponderará un 60 % en la calificación final del examen, y una parte específica, sobre la especialidad jurídica o económica elegida, y que ponderará un 40 % en la calificación final del examen.

Además de superar esta prueba, el futuro administrador concursal deberá acreditar la cobertura de la responsabilidad civil mediante un contrato de seguro o garantía equivalente.

El comité examinador de este examen estará presidido por un juez de lo mercantil designado por el Consejo General del Poder Judicial (CGPJ), e integrado por un profesor o catedrático de Derecho Mercantil, un abogado, un economista y un asesor.

Si superamos dicho examen, pasamos a integrar la Sección Cuarta de un Registro Público Concursal. De este listado, por turno y con carácter provincial, se irá designando por orden de inscripción al administrador.

No es necesario pasar este examen si acreditamos haber administrado al menos 20 concursos ya cerrados. Si la mitad de esos concursos han sido ordinarios, se pasará directamente al listado de autorizados para concursos de gran tamaño, o de tamaño medio si fueran cinco.

Sus honorarios quedan especificados en un arancel aprobado por el Real Decreto 1860/2004, el cual tendrá en cuenta el activo y el pasivo de la empresa concursada, así como el grado de complejidad del proceso. Para la fase común del concurso se establece una retribución, y otra para la fase de convenio o liquidación. El 50% de la retribución de la fase común, el administrador lo recibirá en los 5 días siguientes al auto del Juzgado que fije el importe, y el 50 % restante se paga en los 5 días siguientes a la resolución firme de la fase común.

Los Administradores concursales deben responder, tanto frente al deudor como frente a los acreedores de los posibles daños y perjuicios causados por los actos, o por las omisiones contrarios a la ley. De hecho, los administradores deben contratar un seguro de responsabilidad civil.

El momento clave del trabajo de un administrador concursal es el momento de la fase de calificación. El administrador concursal, junto al Ministerio Fiscal, pueden proponer que un concurso se califique como culpable. Los empresarios han de estar tranquilos si han cumplido con la Ley, y han realizado los procesos de forma correcta, ya que los administradores concursales tan solo se encargarán de corroborar que todo está correcto, y, sobre todo intentarán con su intervención salvar la empresa.

- *“Debe acreditarse la superación de una prueba de actitud profesional.”*

- *“Se eximen, de la prueba anterior, los profesionales que hayan participado y cerrado 20 concursos con carácter previo.”*

- *“Debe acreditarse la cobertura de la responsabilidad civil mediante un contrato de seguro o garantía equivalente.”*

- *“Cumplidos todos los requisitos, se pasa a integrar la Sección Cuarta de un Registro Público Concursal.”*

- *“Del listado anterior, por turno y con carácter provincial, se irá designando por orden de inscripción al administrador.”*

FORMAS DE PAGO Y COBRO EN EL ÁMBITO MERCANTIL II. CON ADELANTO O ANTICIPO DEL DERECHO DE CRÉDITO

Igual que en el caso de los pagarés, al ser una mera cesión de la gestión de cobro, la titularidad de los créditos no se transmite a la entidad financiera. Los servicios que ofrece son la gestión de cobro de los créditos y el anticipo de los créditos en gestión de cobro. Por lo tanto, llegado el vencimiento, si el cliente no paga, tendremos que asumir sus consecuencias, como titulares del crédito que seguimos siendo.

“EL FACTORING DE NUESTRAS FACTURAS ES OTRA FÓRMULA DE FINANCIACIÓN DE LAS VENTAS.”

También como en el caso de los pagarés, el anticipo de dichos recibos domiciliados también estará sujeto a una serie de costes financieros y de gestión. No obstante destacar, como hemos anteriormente, que esta fórmula de cobro con anticipo suele resultar menos costosa (financieramente hablando) que el descuento de pagarés, debido principalmente a los timbres, presentes en los pagarés y no presentes en los recibos domiciliados.

No obstante, no debemos pasar por alto, en este caso y en relación a lo anterior, las implicaciones jurídicas (y no solo en coste) de los timbres que pueden acompañar a los pagarés. El hecho de que un documento de cobro tenga, o no tenga, fuerza ejecutiva, nos puede plantear más de un problema financiero grave, llegado el caso de impago en el vencimiento del mismo.

La última de las fórmulas que vamos a analizar es la factorización de créditos, conocida como FACTORING, en el argot financiero.

Se trata de un instrumento de financiación comercial a corto plazo. Su principal ventaja sobre el resto, es que otorga capacidad de financiación a los clientes a medida que van facturando. Por tanto podemos decir que, siempre que un cliente tenga facturas emitidas y pendientes de cobro, podría factorizarlas y obtener financiación y algunos servicios adicionales.

Las principales características de este contrato, serían las siguientes:

- Elimina la incertidumbre en la fecha de cobro.
- Permite anticipar el valor de las ventas desde que se emite factura.
- Se puede disponer de financiación de manera flexible.
- No cambia significativamente la forma de pago de sus clientes, aunque sí supone un pequeño cambio, dado que dejan de pagarnos directamente a nosotros, y pasan a pagar a la entidad línea de financiación.

“EN EL FACTORING CON RECURSO, NO HAY CESIÓN DEL CRÉDITO. MANTENEMOS EL RIESGO DE IMPAGO POR PARTE DE NUESTRO CLIENTE.”

En la modalidad SIN RECURSO además su partida de cuentas a cobrar y no l

FORMAS DE PAGO Y COBRO EN EL ÁMBITO MERCANTIL II. CON ADELANTO O ANTICIPO DEL DERECHO DE CRÉDITO

Básicamente, existen dos tipos de modalidad en el factoring, relacionado directamente con la última de las características mencionadas anteriormente:

1. Factoring CON Recurso: es una línea de financiación, con cesión de facturas de librados elegidos por nosotros (titular del crédito). Se cede a la entidad financiera la globalidad de las ventas de un determinado cliente, y la entidad notifica a estos para que paguen directamente en su cuenta, y no en la cuenta del titular del crédito. No hay cesión del crédito, por lo que en caso de impago, la entidad financiera cargará al cliente el importe previamente anticipado.
2. Factoring SIN Recurso: es una línea idéntica a la anterior, pero su principal diferencia es que SI hay cesión del crédito, de manera que en virtud de este contrato, el nuevo titular del derecho de crédito es la entidad financiera y no nosotros. Esto implica que, en caso de impago, es la entidad financiera (nueva titular del crédito), la que asume el ejercicio de acciones jurídicas contra nuestro cliente; es por tanto la entidad la que asume el riesgo de impago de las facturas.

“EN EL FACTORING SIN RECURSO, SI HAY CESIÓN DEL CRÉDITO. NO MANTENEMOS EL RIESGO DE IMPAGO POR PARTE DE NUESTRO CLIENTE, SINO QUE ÉSTE ES TRASLADADO A LA ENTIDAD FINANCIERA.”