

EL ACUERDO EXTRAJUDICIAL DE PAGOS Y LA MEDIACIÓN COMO PRIMERA OPORTUNIDAD.



Recientemente se ha publicado una estadística acerca de las **Mediaciones Concursales** celebradas desde la entrada en vigor de la legislación. Los datos elaborados por el Consejo General de Economistas, hacen prever un importante incremento de las **Mediaciones Concursales**, solicitadas por personas naturales, empresarias o no, y de sociedades en situaciones de insolvencia y con deudas inferiores a 5 millones de euros.

Las ventajas esenciales del **Acuerdo Extrajudicial de Pagos**, que se gestiona a través de la **Mediación Concursal**, pretenden evitar al deudor insolvente distintos efectos negativos: que le insten concurso necesario, el devengo de intereses o las ejecuciones sobre su patrimonio, durante el periodo de negociación. Asimismo ofrece otra ventaja principal como es la exoneración de deudas.

La aproximación práctica a la tramitación de los **Acuerdos Extrajudiciales de Pagos (AEP)** ya permite observar una serie de reflexiones que pueden ayudar a conocer mejor este procedimiento. Especialmente es conveniente recordar que el **AEP** no sólo puede contener quitas o esperas, sino también la cesión de bienes o derechos a los acreedores en pago o para el pago parcial o total de los créditos, la conversión de deuda en acciones o participaciones de la sociedad deudora o la generación de préstamos participativos, subordinados o con intereses capitalizables.

Ha sido intensiva y prolija la información difundida acerca de este mecanismo de **segunda oportunidad** y que, con frecuencia, no se ha entendido siempre bien. Es por este motivo, por lo que convendría que los distintos actores que participan en los **AEP** tengan en consideración algunos riesgos, en tanto se va madurando y asentando este nuevo proceso.

Una de las sorpresas que los deudores pueden encontrar, incluso cuando ya es demasiado tarde y se ha producido la aceptación del **Mediador Concursal**, es la de la liquidación de sus activos para el supuesto de no haberse alcanzado un acuerdo con sus acreedores. De ahí que la preparación de todos los escenarios posibles sea un requisito imprescindible para los abogados de los deudores, antes de presentar la solicitud de **AEP** ante el **Notario**, el **Registrador Mercantil** o la **Cámara de Comercio**. Si no hay acuerdo con los acreedores, en los porcentajes que indica la Ley para cada magnitud de quita y espera, el **concurso consecutivo** inmediato entra con la liquidación de los bienes de los deudores. Una vez realizada la liquidación o si la masa activa fuese insuficiente para el pago a todos los acreedores, el deudor podrá solicitar la exoneración o condonación de las deudas no atendidas.

Cuando el único o principal bien es la vivienda familiar, la fase de **mediación**, muy reglada en plazos y mayorías para alcanzar el acuerdo, se convierte en parte esencial del proceso, en la que el **Mediador Concursal** habrá de hacer valer las mejores técnicas de mediación y las de disuasión entre las partes, especialmente con los acreedores, para demostrarles que ellos pueden ganar más con el acuerdo, siempre que éste no contenga medidas desproporcionadas.

Por otra parte, empiezan a verse determinadas tendencias entre quienes no creen en la posibilidad de llegar a un acuerdo durante la mediación y entienden el **AEP** sólo como paso previo para el **concurso consecutivo**, la liquidación de los bienes del deudor y la solicitud de exoneración del pasivo no pagado.

Lo cierto es que la mejor alternativa, salvo imposibilidad total por falta de activo y de ingresos del deudor, es la del acuerdo en la fase de mediación. Lo es, por supuesto, para el deudor, quien no verá perdidas todas sus propiedades si consigue que su propuesta de pago, con sus quitas y esperas, sea gestionada por el **Mediador Concursal** y éste consiga igualmente que sea entendida y aceptada por los acreedores.

Es la mejor alternativa para los acreedores, especialmente los que no son titulares de créditos con garantía real, generalmente hipotecas. Lamentablemente hay entidades financieras que están manteniendo una especie de “doctrina interna” basada en que lo mejor es ir al concurso del deudor, bien porque todavía no es conocido suficientemente el proceso del **AEP** y, por el

contrario, dominan perfectamente el procedimiento concursal, o bien porque la decisión sobre la aceptación de la propuesta de acuerdo depende de departamentos distintos a los que internamente soportarán la mora definitiva de su crédito. Cada vez más las direcciones de recuperaciones podrán apreciar que la liberación de provisiones por el cumplimiento de un acuerdo es mejor que la pérdida del total importe del crédito moroso.

Igualmente es la mejor alternativa para los deudores solidarios, los fiadores o los avalistas de los deudores, motivo por el que antes de la solicitud, quienes asesoren a los deudores que vayan a solicitar el **AEP** han de analizar todos los impactos y las alternativas que la liquidación de los activos pueden ocasionarles.

Sin duda el acuerdo es la mejor alternativa para el **Mediador Concursal**, no sólo por cumplir exitosamente con lo que prescribe la ley, en cuanto a preservar en lo posible a los deudores de buena fe, sino también porque se evitarán ser administradores concursales en la fase del **concurso consecutivo**, cuando menos, gratuitamente y muy posiblemente teniendo que soportar gastos si se ha solicitado algún informe, valoración o tasación. Además, porque la Ley 25/2015 les permitirá, como premio por alcanzar un acuerdo, una retribución complementaria a la generalmente escasa retribución que fija la propia Ley, igual al 0,25% del activo del deudor.

El legislador ya empieza a tener en cuenta la importancia de conseguir un acuerdo durante el proceso de **mediación**, en lugar de tener que acudir a la liquidación de los bienes del deudor en el **Acuerdo Extrajudicial de Pagos**.

26 Febrero 2016

José Martos Vallecillos