

CONFERENCIA 0

MI PRIMER CONCURSO DE ACREEDORES:

GRUP D'ADVOCATS JOVES



INTRODUCCIÓN: LA NECESARIA ESPECIALIZACIÓN.

EL FACTOR TIEMPO:

- La necesidad de toma de decisiones rápida.
- La decisión es difícil.
- La situación de la compañía y la responsabilidad de los administradores.
- La voluntad del empresario frente a la realidad empresarial.



LA PREPARACIÓN DE LA DEMANDA DE CONCURSO:

Modelos: comentarios.

Radiografía:

- Contratos bancarios.
- Contratos del tráfico empresarial y de Arrendamiento. Leasings y Rentings.
- Antecedentes jurídicos y mercantiles.
- Libros oficiales.
- Estado de la contabilidad: Cuentas anuales y Auditorías.
- Inventario de Bienes y Derechos, lo más difícil, valor real estimado.



(cont.) La necesidad de cierta colaboración contable.

- Análisis previo del pasivo: (Concurso en continuidad/ Convenio).
 - Calificación de los créditos. (Los concursos de las promotoras inmobiliarias).
 - Composición del pasivo atomizado o no.
 - Los proveedores amigos y necesarios.
 - El “peso” del PASIVO BANCARIO. (Avales Bancarios: solidaridad).
 - Los acreedores privilegiados.
 - Los acreedores subordinados.
- Análisis del Activo: Detección de las posibles acciones rescisorias.



(Cont.)

- Anticipar el resultado de la Pieza de Calificación del concurso.
- La necesidad de **tesorería** para ir a continuidad. (MUY IMPORTANTE)
- Avisar al cliente: riguroso contado, cierre de líneas bancarias, honorarios de la AC. Duración del procedimiento y consecuencias. Primeros meses en concurso muy duros.
- Las PROPUUESTAS ANTICIPADAS DE CONVENIO, superación límites del convenio ordinario, (50% quita, 5 años espera).
- Se puede evitar la presentación del concurso?
-Medidas alternativas atípicas.



LAS DILIGENCIAS PRELIMINARES DE CONCURSO. EL
ART. 5.3 LC.

(Real Decreto Ley 3/2009, de 27 de Marzo)

- Preparación. (muy fácil). Diversidad criterios.
- Cuidado con sus efectos y las Administraciones Públicas.
- Qué ocurre transcurridos los TRES MESES + UNO.
- La PROPUESTA ANTICIPADA DE CONVENIO que puede aportarse con la propia demanda (10%), o posteriormente (20%).



CÓMO ESTABLECER Y COBRAR LOS HONORARIOS:

- El criterio de moderación y la lógica. Aranceles Procuradores y AC.
- Qué ocurre cuando no hay dinero en la empresa.
- El pacto de honorarios.
- Fase común y fases posteriores. La relación con la AC.
- Cómo insinuar los honorarios. Créditos contra la masa. Tendencia jurisprudencia.



**UNA VEZ PRESENTADA LA DEMANDA PERO NO
ADMITIDA A TRÁMITE:**

- La gestión de la información: cómo y cuándo damos la noticia del concurso a proveedores, bancos y trabajadores. Primero a trabajadores; después a proveedores, reunión uno por uno si es posible; y por último a bancos. (a éstos los últimos).
- Qué pagos pueden realizarse, cómo funciona durante ese periodo la compañía.



LA ADMISIÓN DEL CONCURSO y EL PROCEDIMIENTO:

- La primera reunión con la AC. Cuentas bancarias nuevas/sin riesgo. Actualización balance.
- El deber de colaboración del concursado, la remuneración del Administrador mercantil, problemas.
- La necesidad de apoyo contable aunque vayamos a liquidación.
- La importancia y el papel de la AC. No existen dos concursos iguales.



(Cont.)

- La relación del Abogado con la AC.
- La actuación del concursado y su relación con la AC. (más o menos trabajo).
- La relación del Abogado con el Juez Mercantil.
- Los créditos contra la masa: explicación.
- El Informe de la AC. Fase previa de conciliación. Evitar impugnaciones de acreedores.



LA FASE DE CONVENIO: SU APROBACIÓN Y CUMPLIMIENTO:

- La preparación del Convenio. (Convenio a medida).
Convenio con alternativas, capitalización...
- Plan de Viabilidad, Plan de Tesorería y Plan de Pagos.
- La fase post Convenio sin la AC: CAUTELAS.



LA FASE DE LIQUIDACIÓN: POSIBILIDADES:

- Panorama y estadística: desoladores.
- La venta de la Unidad Productiva, unidad de explotación o negocio.
- La Propuesta Anticipada de Liquidación.
- La colaboración del empresario.

MENCIÓN REFORMA LEY CONCURSAL

