



ARTÍCULOS

Sobre el Proyecto de Reglamento de la administración concursal

La prescripción de la acción de responsabilidad por deudas: A propósito de la STS nº 1512/2023, de 31 de octubre

Actuaciones de los economistas en el ámbito sucesorio. Contador partidor, periciales en los testamentos

La función del economista en los testamentos como asesor económico y patrimonial – Parte fiscal

La financiación con aval público

Los jueces y la interpretación del libro segundo de la ley concursal. Factor clave para el éxito de los planes de reestructuración

Principales herramientas de la justicia digital del Ministerio de la Presidencia, Justicia y Relaciones con las Cortes

La cláusula Rebus Sic Stantibus y la prueba pericial en el reequilibrio de prestaciones de los contratos de alquiler

Informes Técnicos

Noticias

Consultas

Nuevas incorporaciones

economistas

Consejo General

REFOR **economistas forenses**

Xavier Domènech

Miembro del Consejo Directivo del REFOR-CGE

Los jueces y la interpretación del libro segundo de la ley concursal. Factor clave para el éxito de los planes de reestructuración.

2023 ha significado la puesta en marcha de los planes de reestructuración. Todos los profesionales debemos estar atentos a cómo se desarrollan, para hacerlos llegar a nuestro tejido empresarial con las garantías que se merece: tanto a nivel de éxito para los deudores, como de confort para los acreedores (que continúan “pagando la fiesta”), como de comprensión del nuevo marco por parte de los socios (nuevos invitados). Los asesores y —especialmente— los Jueces están ante un apasionante camino para fijar un marco de desarrollo legislativo potente y seguro para todos los implicados.

Me encantaría empezar este artículo congratulándome del magnífico éxito de la implementación del *Libro II* de la actual Ley Concursal y del tremendo impacto en forma de actividad que para los profesionales del mundo de la insolvencia está representando... pero no puedo. Tampoco sería cierto que os dijera que se trata de un tremendo fracaso y que los nostálgicos y los desencebrados que mantenemos nuestros despachos enfocados en este mercado deberíamos suministrar nuestra propia medicina y reestructurarnos cuando antes. Ni lo primero ni lo segundo. En el momento que os escribo, un caluroso mes de febrero de 2024, percibo más que se trata de un magnífico instrumento que estamos descubriendo poco a poco y del que todos los implicados intuimos su potencial y que, a base de pruebas, muchas con gaseosa y alguna de sonada, iremos consolidando, permitiendo digerir entre todos los costes de la reconversión a que la última modificación legislativa y la inacabada publicación de reglamentos, así como la tratabillada puesta en marcha de plataformas varias y formularios diversos nos está sometiendo. Se nos reprocharán actitudes u oportunismos, pero no se nos podrá reprochar falta de paciencia y capacidad adaptativa. Y quisiera aprovechar el

espacio para reflexionar y alertar que, si queremos que este mercado se estructure para poder crecer sólidamente y ser útil para nuestra economía, atrayendo a inversores de todo tipo y dando confort a los acreedores profesionales, todos los implicados debemos mirar lo más lejos posible, renunciar a aparentes éxitos puntuales y sobre todo no hacer trastadas.

Como en los deportes hablar del árbitro es normalmente un mal hábito... pero me arriesgaré a reflexionar sobre el papel de los jueces implicados. Sabemos que los titulares de juzgados especializados y los tribunales de las Audiencias Provinciales serán los únicos órganos competentes para resolver los asuntos en los que tengamos controversia alrededor de los planes de reestructuración. Pero es que la especial configuración que del régimen de recursos ha previsto el legislador, buscando la agilidad en la negociación, los convierte en especiales protagonistas. Tan especial es que será lógico que los profesionales nos sepamos al detalle cuál es la propensión de los Jueces de lo mercantil en el momento de confeccionar clases de acreedores para asegurar el éxito de nuestro plan, o de optar o no, por el proceso de contradicción previa a la homologación del

...quisiera aprovechar el espacio para reflexionar y alertar que, si queremos que este mercado se estructure para poder crecer sólidamente y ser útil para nuestra economía, atrayendo a inversores de todo tipo y dando confort a los acreedores profesionales, todos los implicados debemos mirar lo más lejos posible, renunciar a aparentes éxitos puntuales y sobre todo no hacer tras-tadas.

plan, pues ni lo uno ni lo otro tiene vía de recurso a su Audiencia superior. Y de la misma manera, conocer la propensión de una Audiencia concreta puede determinar buscar llegar a ella mediante la homologación directa o evitar confirmar las clases en instancia. Pues el acceso a casación se ha limitado a pocas situaciones, y me atrevería a decir que indiciariamente resueltas, pues se relacionarán a debates sobre discutibles extensiones de protección en homologación a acciones rescisorias por tomar mejores posiciones en el plan de reestructuración. En conclusión, que la no casación llevará posiblemente a que se configure un mapa de tendencias en los distintos foros decisorios que todos los profesionales deberemos conocer para tomar decisiones que defiendan el interés de nuestros representados o que mejoren la eficiencia de nuestra posible designación como expertos en la reestructuración.

Y ya que me estoy atreviendo a hablar de los árbitros, corresponde indicar que empezamos a disponer de un buen archivo con las primeras resoluciones. Los primeros "leading cases", como era esperable, se refieren a grandes corporaciones, pero, poco a poco el tamaño de las empresas reestructuradas se ha ido reduciendo y es indicador de su extensión en el mercado, que se adivina creciente en los próximos meses. Y a la espera de estadísticas fiables, podemos intuir que su imple-

mentación será exitosa. Regresando a las resoluciones, opino que son buenas, muy buenas. Evidencian el elevado nivel técnico de nuestros árbitros, y nos exigen pues, en justo equilibrio, que nuestra actividad esté al mismo nivel.

Pero... ¿nos hemos planteado para qué necesitamos a los árbitros, o sea, a los jueces? Uno de los principales retos que se planteó la transposición de la Directiva en el ámbito de las reestructuraciones preconcursoales es la voluntad de que no se judicializaran excepto en aquello que fuera imprescindible. Así se ha legislado y, en esencia, "sólo" se precisa la actividad judicial para tres aspectos:

- extender los efectos del plan de reestructuración a quienes no lo hayan votado o a quienes hayan manifestado su oposición al mismo.
- proteger determinadas operaciones que, en caso de fracaso del plan de reestructuración, pudieran rescindirse en el concurso posterior.
- asegurar la mejora en la prelación de la devolución de pago del dinero nuevo requerido por el plan de reestructuración, también en el caso de concurso posterior si se frustra el mismo.

Analizaré en este artículo el acudir a sede judicial con el objetivo de extender los efectos del plan a los acreedores disidentes y a los ausentes afectados por el mismo, lo que conocemos como la "homologación del plan". ¿Cuándo me interesará esta homologación? ¿Qué me interesará conocer de cómo piensa el árbitro? Y pondré para ello un ejemplo tremendamente simple: imagine-mos que ocupo el cargo de administrador en una pequeña sociedad española que en mi horizonte temporal cercano observo el vencimiento de dos de mis tres posiciones de crédito. Diversos productos de banca tradicional, por no complicar el ejemplo. Una del banco rojo, otra del banco azul. La del banco naranja, vence posteriormente y todavía me deja dormir. Si no consigo la renovación, no podré atenderlas a su vencimiento. *Insolvencia inminente*¹. Además, mi plan estratégico me pone

¹ Artículo 2. Presupuesto objetivo.

de manifiesto que utilicé parte de esas posiciones destinada inicialmente a la financiación de circulante para adecuar la maquinaria a las nuevas tecnologías y, si bien en su momento servía para financiar verdaderamente mis existencias, mi actual sistema de compras y de ventas no precisa ser financiada. Me reuní informalmente con los socios y me dijeron que actualmente no les es posible ampliar el capital social para atender estos vencimientos, aunque siguen creyendo en el negocio y en mi gestión. Así pues, no me queda otra que negociar con mis financiadores.

Me reúno con el banco azul. Me propone cambiar (al alza, claro) el tipo de interés, y renovarme la financiación tal y como la tengo actualmente estructurada, o sea, con el vencimiento a un año. Me reúno con el rojo y me dice que acepta modificar y agrupar toda la posición a un préstamo a cinco años, al mismo tipo que el banco azul. Mi capacidad de negociación con ellos es baja (tengo una deuda de bajo importe, un "ticket pequeño", en su argot), con lo que aparentemente no me queda otro remedio distinto al de aceptar. Al menos, salgo de las dos reuniones con el alivio de tener resuelta la situación. Ya iré a ver al banco naranja, a ver qué me cuenta. De momento, me voy a dormir. ¿A quién le resuena lo anterior?

Aunque no lo parezca, y a pesar de los nervios, es la ejecución de un plan de reestructuración, ante una insolvencia inminente, formado por dos negociaciones "exitosas" de dos contratos bilaterales.

Pero... ¿Es la solución más eficiente a la que podía llegar? ¿Y eficaz? ¿Tengo otro mecanismo a su alcance?

Añadamos más datos a nuestro ejemplo:

- La posición del banco azul es por un valor de 50.
- La posición del banco rojo es por un valor de 200.

- Y la del banco naranja, 100.

Y añadido que el administrador tiene la "suerte" de que su íntimo amigo es un experto en insolvencias que le comenta que no hace falta que hable con el banco azul... que, sólo poniéndose de acuerdo con el rojo, se resuelve el azul... Considerando los costes de la negociación, el administrador se anima a explorar esta posibilidad, que no es otra que la *homologación del plan de reestructuración*: si la propuesta del banco rojo, recordemos, "préstamo a cinco años de toda la posición", la incorporamos al plan estratégico y comprobamos que puede cumplirse el pago de la deuda junto con la del banco azul vía los flujos de caja futuros, entonces tengo la posibilidad de no aceptar la propuesta inicial del banco azul e imponerle la del rojo. ¿Cómo? Pidiéndole al Juez (ese árbitro del inicio del artículo), que extienda los efectos previstos en el plan de reestructuración, vía su homologación. Veamos como:

La propuesta que obtengo del banco rojo será la propuesta que dentro del plan de reestructuración haré a los acreedores que pretenda afectar con el mismo. A estos acreedores les define la doctrina como "perímetro". He decidido afectar al banco azul y al rojo, pues la libertad en su confección es, a priori, máxima y siempre parte de la voluntad del proponente del plan. Así, la propuesta que haré a mis acreedores afectados es convertir en un préstamo a cinco años todas sus posiciones de deuda. Se lo comunico y, obviamente el banco rojo está de acuerdo. El banco azul... se sorprende y se pone a estudiarlo. Mientras, siguiendo las instrucciones del experto en insolvencias, preparo la documentación de forma escrupulosa siguiendo lo que fija la Ley², la llevo a un notario³ que la protocoliza junto con el voto favorable del banco rojo y el voto en contra del azul. Toda esta documentación es la que aportaremos al juzgado, para su homologación. En este caso, es lo que se conoce como *plan de re-*

² Artículo 633. Contenido del plan de reestructuración.

³ Artículo 634. Formalización del plan de reestructuración.

estructuración consensual. Consensual, de consenso. El consenso proviene de que los planes de reestructuración se aprueban por mayoría del colectivo afectado por la reestructuración, que prefieren apoyar la continuidad de la empresa a que se declare en concurso (y que previsiblemente se liquide, pues si no han apoyado la reestructuración difícilmente apoyaran un convenio) y cómo consideran que debe ser la reestructuración (pues es evidente que en la negociación el proponente hará los ajustes necesarios al plan para conseguir el máximo consenso posible). La mayoría se obtiene de la forma conocida, o sea, un euro de deuda a reestructurar un voto, con lo que, en nuestro caso, en la que el total de deuda reestructurada es de 250, y que el banco rojo tiene 200, su voto se corresponde con un 80% del total. Y en este punto, la Ley es muy clara⁴: superados los dos tercios de votos a favor, el plan de reestructuración queda aprobado.

Y en ese instante, aparece el Juez de lo Mercantil. En el momento en el que le llega a su mesa la solicitud de homologación. Y también es el momento en el que se le puede solicitar la toma de decisiones y fijación de criterios. En el ejemplo en el que estamos, se le solicita la homologación del plan de reestructuración a los efectos de extender el plan al banco azul, que lo ha votado en contra. O sea, a un disidente. El proponente tiene dos caminos para solicitar la homologación:

- El "fast-track"⁵.
- La contradicción previa⁶.

La vía que me atrevo a definir, en modo parque temático, es muy simple: si la documentación es correcta y completa, a nuestro árbitro de instancia sólo le queda que pitar gol. O sea, que, en un

plazo relativamente corto, homologará el acuerdo y al día siguiente todos los acreedores afectados se verán, quieran o no, sometidos al mismo. Así de simple. En nuestro caso, el banco rojo queriendo, y el banco azul a su pesar, verán novadas todas las posiciones de deuda originarias a la de un préstamo a cinco años. El administrador ha resuelto la inminencia de su insolvencia.

Como es lógico, la legislación da al banco azul posibilidad de oponerse a este arrastre. Pero antes de verla, permítanme que explore la segunda de las vías de homologación, la de la contradicción previa. En este caso, el proponente del plan opta por pedir la homologación tras dar tiempo a los afectados por la misma a oponerse. Fijémonos que esta oposición se tramita en el juzgado mercantil de primera instancia. ¿En qué puede oponerse el banco azul? Los motivos de oposición están profusamente detallados en la Ley⁷, pero a los efectos de seguir en lo sencillo y esencial destaco:

- Error en la documentación.
- Error en el cálculo de la mayoría.
- Que se esté al corriente en deuda tributaria y de Seguridad Social.
- No superar la prueba del interés superior de los acreedores.
- Tratamiento no paritario de un crédito con los de su clase.
- Que la clase a la que pertenezca el acreedor impugnante reciba un trato menos favorable que cualquier otra clase del mismo rango.
- Que una clase de créditos vaya a mantener o recibir, de conformidad con el plan, derechos, acciones o participaciones, con un valor superior al importe de sus créditos.
- Inconformidad en la formación de las clases de acreedores.

⁴ Artículo 629. Aprobación del plan de reestructuración por cada clase de créditos.

⁵ Artículo 647. Auto de homologación.

⁶ Artículo 662. Solicitud de homologación con fase de contradicción previa.

⁷ Artículo 654. Impugnación del auto de homologación del plan aprobado por todas las clases de créditos.

Artículo 655. Impugnación del auto de homologación del plan no aprobado por todas las clases de crédito.

Artículo 656. Impugnación del auto de homologación del plan no aprobado por los socios.

...si la documentación es correcta y completa, a nuestro árbitro de instancia sólo le queda que pitar gol. O sea, que, en un plazo relativamente corto, homologará el acuerdo y al día siguiente todos los acreedores afectados se verán, quieran o no, sometidos al mismo. Así de simple.

- Que el plan de reestructuración no sirva para la continuidad.
- Sacrificio desproporcionado de las medidas del plan.

Nada mal por ser sólo las esenciales... Vamos a por ellas: las tres primeras, no deberían darse si el proponente es pulcro en su presentación y no tiene deuda pública. Pero es lógico que existan. Y su comprobación es bastante objetiva.

Pero tras esas, encontramos dos bloques de posibilidades de impugnación. El primero aglutinaría las "pruebas tipo test". Concretamente, cinco. El segundo, aglutina percepciones más subjetivas. Cuatro más... Todas ellas, dependerán de cómo valore el... árbitro, o sea, del Juez de lo Mercantil, si optamos por la contradicción previa, o de la Audiencia Provincial si optamos por el "fast-track". Y es ahora cuándo enlazamos con la reflexión del primer párrafo del artículo. Conocer cómo afrontan estas impugnaciones será muy relevante, pues nos permitirá escoger la vía en función de nuestros intereses.

Empecemos por las "tipo-test", que en el fondo son muy intuitivas pero que pueden verse inmiscuidas en debate técnico y que, si o si, obligará al árbitro a valorar la información (la prueba). Veamos:

Para empezar, no superar "el mejor interés de los acreedores" que no es otro que ningún plan de reestructuración debería aplicarse si el acreedor recibe menos de lo que recibiría como cuota de liquidación de su deudor. Lógico, pero obliga a

estimar el valor del deudor en liquidación y a calcular la cuota del acreedor disconforme. Y en base a esta información, el árbitro decidirá. Así los profesionales debemos ir configurando estudios de valoración en liquidación que les den a los jueces confort suficiente para aceptarlos y que determinen o no la superación del test.

Sigue el trato no paritario entre acreedores que conforman la misma clase. Concepto, el de "clase" que he evitado conscientemente hasta este instante, donde no puedo más que hablar de ello. En nuestro simple ejemplo anticipo que sólo hay una clase de acreedores, formada por las posiciones del banco rojo y el banco azul. La paridad en nuestro ejemplo es fácil de comprobar que existe, pues simplemente es el mismo trato y consecuentemente, paritario. Y como la mayoría de las siguientes causas de impugnación tienen que ver con las clases, no me queda otra que ahondar en este asunto. E intentaré hacerlo con la máxima simplicidad.

Les decía al inicio que el proponente del plan tiene libertad para escoger a qué acreedores incluye en el mismo. Y cuando uno negocia, las propensiones a apoyar la continuidad de cada acreedor pueden ser muy distintas, como distinta y asimétrica es la información que manejan todos los intervinientes. Como el interés del proponente será conseguir la aprobación, puede verse obligado a agrupar a los distintos acreedores por grupos de interés. Y la ley, lo permite. Así, incorporemos a nuestro ejemplo que además del banco azul y del rojo tengo una serie de acreedores no financieros, es decir, de materia prima, embalajes, suministros, material diverso... pongamos que una trentena, con los que mantengo una deuda conjunta de 100. Y, además, entre dos de ellos acumulan 70 del total. Como proponente del plan me decido a crear una clase, que defino como "acreedores no financieros", que los aglutina a los treinta, y les propongo como acuerdo devolverles la totalidad de la deuda en cinco años, de la misma manera que hago con el banco azul y el rojo. Y además les propongo

alternativamente, a su elección, que les podría atender inmediatamente el 75% de la deuda, si me aceptan una quita del 25% restante. Tras reunirme con los dos acreedores principales, me aceptan la propuesta y ambos optan por el cobro al contado con la quita del 25%.

Y tras haber introducido la primera idea sobre las clases, regreso a los motivos de impugnación y... ¿es paritario cobrar el 100% de la deuda en cinco años a aceptar una quita del 25% con el cobro al contado? ¿podría uno de los acreedores no financieros impugnar por este motivo? Evidentemente la respuesta es positiva siempre y cuando el acreedor que la proponga haya votado en contra del plan. El árbitro decidirá según las alegaciones que las partes le pongan encima de la mesa. De nuevo los profesionales deberemos ser capaces de exponer criterios de paridad (es paritario cobrar el 75% al contado a cobrar la totalidad en cinco años?) y... los árbitros configurarán como los entienden en sus resoluciones que, recordemos, no serán recurribles.

Pero... ¿El banco azul, que se ha opuesto al plan, y que está en una clase distinta, pero (probablemente) de idéntico rango si la deudora concursara y que no tiene esa opción, podría impugnar ese acuerdo? Esto se incardinaria en el tercero de los motivos de impugnación que he clasificado como "tipo-test": la de que el acreedor impugnante reciba un trato menos favorable que el de otro acreedor de una clase de igual rango. De la misma manera que el anterior, será el trabajo técnico de los profesionales el que dará argumentos al juzgador para tomar su decisión y formar su criterio particular.

Más sutil y que entraña una reflexión más profunda en cuanto al mantenimiento de la propiedad de la deudora en caso de aprobación de plan de reestructuración que contenga sacrificio en forma de quita para los acreedores que reequilibre fondos propios (caso Celsa, muy sintética-

mente), pero que el espacio que dispongo para este artículo coarta desarrollarlo, es el cuarto de los motivos de impugnación tipo test. La mejor manera de explicarlo, válida por analogía para el anterior motivo, es la imagen de verter una botella de cava encima de una pirámide de copas. No se puede empezar a llenar una fila inferior de copas (un rango inferior) hasta que la de encima se ha llenado. El motivo de impugnación no implica que la copa de encima esté llena del todo. Vale con que esté más llena que la de abajo. Entendido el símil⁸, las valoraciones de los profesionales sobre cuán llenas están las copas de cada nivel servirá para dar argumentos a los Jueces para consolidar su criterio.

El quinto de los motivos parece lógico. No puede recuperar ningún acreedor más importe vía el plan de reestructuración que la deuda originaria. La controversia puede venir provocada por que la aprobación de un plan de reestructuración le cambia al acreedor el recibir "euros" por "papeles varios". El valor de estos "papeles" puede ser discutible. Y esa valoración profesional es la que puede acarrerar la controversia. Igual que los anteriores motivos, prueba, decisión y fijación de criterio particular, bien en el Juzgado Mercantil, si estamos en contradicción previa, bien en la Audiencia Provincial, si se ha optado por el "fast-track".

Y ya "sólo" queda que comentemos los tres últimos motivos de impugnación, que he agrupado en el bloque de "subjetivas". Y las he definido así pues los argumentos para que el árbitro tome la decisión sobre cada una de ellas no estarán basados en pruebas claras ni están objetivamente definidos en el cuerpo legal. Creo que para dar la máxima flexibilidad a la confección de los planes el legislador debía desencorsetarlos todo lo posible para que sean instrumentos que consigan la supervivencia de empresas con negocios viables. Perversamente, pretender la no judicialización cuando la misma consigue arras-

⁸ Símil que le debo a D. Adrián They Martí. Magnífico ponente y mejor profesional.

La mejor manera de explicarlo, válida por analogía para el anterior motivo, es la imagen de verter una botella de cava encima de una pirámide de copas. No se puede empezar a llenar una fila inferior de copas (un rango inferior) hasta que la de encima se ha llenado. El motivo de impugnación no implica que la copa de encima esté llena del todo. Vale con que esté más llena que la de abajo. Entendido el símil, las valoraciones de los profesionales sobre cuán llenas están las copas de cada nivel servirá para dar argumentos a los Jueces para consolidar su criterio.

tres si se judicializa, provoca el efecto contrario, especialmente en las vías de homologación de planes no consensuales. Pero tampoco tengo espacio en este artículo para comentarlo. Así, serán los argumentos de las partes los que conformarán la decisión final del árbitro que vuelvo a insistir, no será recurrible, por lo que a medida que resuelva, transmitirá a la industria de la insolvencia su particular manera de juzgar, atrayendo o alejando, en la medida de lo posible, a proponentes de homologaciones o a impugnantes de las mismas. De los tres motivos de impugnación, merece que nos detengamos en el primero, que es la inconformidad en la confección de las clases. En los tres siguientes, no me detendré, pues será la literatura profesional la que proporcionará o no los argumentos de decisión al árbitro.

Vamos a por las clases. Si la fijación del perímetro puede ser libre, es evidente que la división de clases, también debiera serlo. Pero veremos que la ley fija criterios y control judicial expreso, bien por la vía de la impugnación de la homologación, bien previamente, en una suerte de procedimiento optativo⁹.

En cuanto a los criterios, podemos hablar de una cláusula general y de tres criterios adicionales:

- General: existencia de un interés común conforme a criterios objetivos, entre los integrantes de cada clase.
- Adicionales:
 - Rango concursal (privilegiados/ordinarios/subordinados).
 - Pequeños acreedores.
 - Crédito público.

Puede resultar evidente el pensar que el interés de un acreedor que goce de una garantía no coincidirá con el que no dispone de ella, pero donde estribará la complejidad de las decisiones es cuando los proponentes separen en clases distintas a acreedores de igual rango concursal. Les pongo un ejemplo aparentemente claro: separo dentro de los acreedores de rango ordinario aquellos que tienen asegurado su crédito ante la liquidación de su deudor, de los que no. Parece una división muy clara, ¿verdad? Qué les parece esta: separo de los acreedores ordinarios no financieros al propietario de la sede social que ocupo en régimen de alquiler, de los acreedores que me sirven los embalajes. El primero, poco sustitutivo tanto para el deudor como para él mismo. Los segundos, con infinitas opciones en el mercado. ¿Verdad que puede ser menos clara? Pues aquí radica la "magia" en la confección de clases. Según cómo podamos agrupar a los acreedores afectados por el perímetro, mayores o menores opciones de conseguir el consenso en cada una de las clases... y mayor o menor trabajo daremos a los juzgadores para ir confeccionando un marco jurisprudencial que de seguridad en las reestructuraciones. En conclusión, que tenemos libertad de confeccionar las clases, que podemos solicitar su confirmación previa (ante el Juez de lo Mercantil, y que de confirmarse evitaría la posibilidad de impugnar la homologación por este motivo), o no solicitarla y arriesgarnos a una im-

⁹ Artículo 625 Confirmación judicial facultativa de las clases de acreedores.
Artículo 626 Procedimiento para la confirmación judicial de las clases.

pugnación de esta en sede de primera instancia o de la Audiencia, según el camino previsto en la homologación (destacar que si prospera la impugnación por defectuosa conformación de las clases, decaería el plan en su totalidad, no solo la extensión de los efectos). Pero, en cualquier caso, la literatura justificativa del porqué de la decisión en la confección de las mismas será clave para el confort del juzgador.

Y ya para cerrar el ejemplo que nos servía de guía, quede claro que no me he olvidado del olvido del banco naranja, al que conscientemente he dejado fuera del perímetro... ¿Se puede impugnar la clase en el sentido de no haber afectado a un acreedor que, siendo ordinario y financiero, debería acompañar al banco rojo, contento y al azul, damnificado? La respuesta es obviamente afirmativa, pero... ¿qué ocurre si las condiciones de la deuda del banco naranja fueran mejores que las que consigo en la reestructuración, por ejemplo, en su tipo de interés? No tiene sentido económico reestructurarlo a peor. ¿Y jurídicamente? No soy árbitro. Pero tiempo al tiempo para verlo.

Ya termino. Recordemos que al inicio les exponía el uso del instrumento de la homologación de planes de reestructuración como alternativa eficiente de la negociación de contratos bilaterales con los tenedores de pasivo de las sociedades. La simplicidad de mi ejemplo puede hacer dudar al deudor sobre si el camino judicial vale la pena en aras a la eficiencia... pero reflexionen sólo en los costes de negociación que asumen tanto el deudor como los acreedores que, en caso de que se vean arrastrados por una propuesta adecuada se ahorran todos ellos. O sea, en lugar de estar hablando de dos o tres posiciones, añadan un par de ceros. Y no olviden que los costes de negociación no dependen del tamaño de la deuda negociada, con lo cual son marginalmente decrecientes y cuanto más pequeña es la deuda es más costoso negociarla con lo que, el uso de los sistemas de homologación es más eficaz y eficiente. Y es por esta última reflexión, por la que creo firmemente que, si todos los implicados en este tipo de negociaciones somos muy profesionales y le damos valor de forma sistemática, habrá venido para quedarse y dar un servicio tremendo a la economía de nuestro país. Suerte.

