

Las palabras también quiebran (tercera parte)

Finalmente, hemos llegado a la tercera y última parte del desarrollo del tema referido a los sistemas de quiebras en los Estados Unidos de Norteamérica y en nuestro país. En esta oportunidad, analizaremos los diferentes tipos de acreedores que podemos encontrar en estos procesos y daremos un pantallazo general sobre las distintas maneras de hacer valer los créditos en cada uno de los sistemas jurídicos mencionados.

| Por las traductoras públicas Carmen Olivetti y Mariela Sema, integrantes de la Comisión de Área Temática Jurídica |

En nuestro país existen, en los concursos y las quiebras, tres tipos de acreedores, a los cuales podemos clasificar básicamente en dos grupos: los acreedores privilegiados y los acreedores quirografarios. En el primer grupo, encontramos lo siguiente: 1) los acreedores con privilegio especial, que son los que pueden hacer valer su crédito sobre un bien específico (garantía real de hipoteca, créditos prendarios, créditos laborales, entre otros), es decir que el acreedor con privilegio especial liquida ese bien y cobra su acreencia. El remanente de ese bien —en caso de existir— se distribuye con la masa de bienes que deben responder a los de privilegio general. Cabe aclarar que los créditos laborales pueden tener privilegio especial o general y que la Ley 24522 introdujo respecto de estos créditos un procedimiento especial denominado «pronto pago», mediante el cual los acreedores laborales tienen preferencia en el cobro de sus créditos sin necesidad de pasar por el proceso de verificación de créditos, que más adelante explicaremos. 2) Los acreedores con privilegio general, a su vez, son los que pueden hacer valer sus créditos sobre la totalidad de los bienes. Estos acreedores y los que surjan del concurso (gastos de conservación, tasas de justicia, honorarios de funcionarios participantes, etc.) tienen preferencia sobre el remanente luego de satisfacer los privilegios especiales. Y en el segundo grupo encontramos a los acreedores quirografarios, que cobran un porcentaje de sus créditos sobre lo que resta luego de satisfacer los dos tipos de acreedores anteriores.

En el sistema de reorganización patrimonial y quiebras de los Estados Unidos, también hay principalmente

tres tipos de acreedores, a saber: 1) los acreedores con garantías (*secured creditors*), que en la ley argentina serían los acreedores privilegiados —con privilegio especial—; 2) los acreedores sin garantías (*unsecured creditors*), en nuestra ley, los quirografarios; y 3) los acreedores con preferencia (*priority creditors*).

Los primeros son aquellos que tienen un crédito contra el fallido que está garantizado con un bien; por ejemplo, los acreedores hipotecarios o prendarios. Es decir que tienen el derecho de hacer valer su crédito sobre el bien que constituye la garantía de este, no tienen que esperar la liquidación del patrimonio del deudor para hacer efectivo el cobro. En contraposición, los acreedores sin garantía podrán hacer valer sus acreencias sobre todo el patrimonio del deudor, pero en la proporción que determine el juez según el plan de reorganización (o liquidación) que se apruebe. Entran en esta categoría la mayoría de los acreedores que no cuentan con garantías o no tienen preferencia en el cobro. Y lo más importante para el deudor fallido es que, una vez cumplido el pago del porcentaje acordado y aprobado en el plan, recibe una dispensa por el saldo impago de su deuda, lo que habíamos analizado en la primera parte de nuestro estudio al hablar sobre *bankruptcy discharge*, o sea la dispensa de las obligaciones del deudor. Finalmente, los acreedores que tienen preferencia en el cobro (aunque no tengan una garantía sobre sus créditos) son aquellos cuyos créditos se consideran prioritarios por la causa que les dio origen, entre los cuales podemos mencionar los créditos impositivos, las cuotas alimentarias —ya sea para los hijos o para excónyuges— y los créditos laborales.

>> Las palabras también quiebran

El código de quiebras claramente los enumera, pero no citaremos aquí todos los créditos que se mencionan en dicha ley; simplemente, diremos que se le otorga prioridad de cobro a los créditos del Estado o de las personas cuyo sustento se basa en ellos.

La diferencia principal entre estos créditos con preferencia y los demás créditos es que el deudor fallido no puede obtener ninguna dispensa de pagarlos, debe abonar su totalidad. Sin perjuicio de ello, cabe aclarar que no se debe confundir el término *non-dischargeable debts* con *priority debts*, pues, si bien estos últimos se incluyen en la categoría de *non-dischargeable*, hay algunos créditos que están dentro de esta última categoría y no tienen prioridad de cobro, por ejemplo, un préstamo estudiantil (*student loan*).

También pueden encontrarse en un procedimiento concursal estadounidense los denominados *administrative expenses*, que son todos gastos reales y necesarios en los que se deba incurrir para conservar el patrimonio, tasas de justicia, honorarios de los funcionarios o de los profesionales que intervengan, retribuciones que razonablemente se le deban pagar a síndicos o fiduciarios, viáticos o retribuciones que se le abonen a los testigos (retribución que en nuestro país no existe), entre otros. Esta categoría de créditos es, generalmente, admitida como créditos con preferencia de cobro secundario.

El procedimiento para hacer valer (o verificar) los créditos en el sistema de los Estados Unidos es simple. Se debe completar un formulario (*Proof of claim*) que se presenta ante el tribunal de quiebras correspondiente, en el cual se mencionan el origen del crédito y el monto reclamado. En cuanto a la traducción de este término, si bien hemos encontrado muchos textos en los que se realiza una traducción literal («prueba de reclamación»), nos parece más apropiado hacer una traducción que respete la jerga jurídica, con lo cual podríamos traducirlo como «formulario de verificación de crédito», al menos en un contexto argentino.

Según el código estadounidense, esta verificación de crédito la puede realizar el acreedor, dentro del plazo fijado por el juez (*proof of claim timely filed*), o, en caso de que dicho acreedor no lo hiciera, puede presentarla el síndico o el propio deudor e, incluso, puede hacerlo un tercero, por ejemplo, una institución que haya intervenido en el otorgamiento de la garantía de dicho crédito.

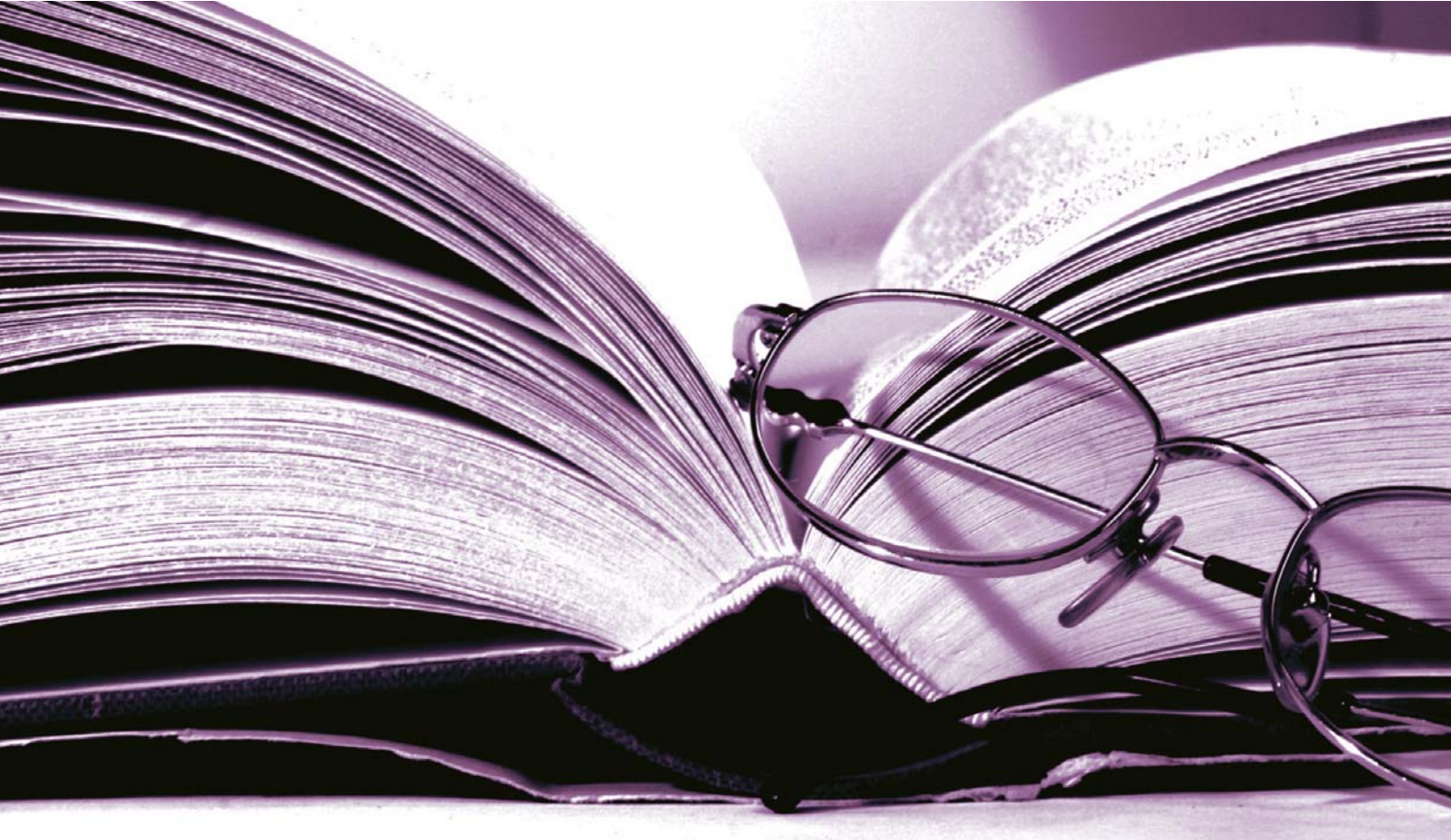
En nuestro ordenamiento jurídico, la verificación de créditos es la parte más importante en los procesos de

concurso y quiebras. El proceso de verificación de créditos tiene por objeto obtener el reconocimiento legal de las acreencias y su graduación (privilegiada o quirografaria). Todo crédito, por causa o título anterior a la presentación del concurso, pretende ser reconocido como tal, con derecho a voz y voto, y por último con derecho a cobrar, obviamente. Solicitar la verificación es una carga procesal. Tiene las formalidades de una demanda y además produce los efectos de dicho acto; es decir, interrumpe la prescripción e impide la caducidad del derecho y de la instancia.

Existe la verificación tempestiva, aquella que se realiza dentro del plazo establecido en la resolución de apertura concursal. Después, se la denomina tardía. Desde la apertura del concurso, el acreedor dispone de dos años para insinuar (o presentar) sus créditos, o bien seis meses luego de obtenida la sentencia firme en juicio contra el concursado (en caso de créditos controvertidos). Transcurridos esos plazos, prescribe la acción del acreedor. La verificación tempestiva se realiza en la oficina del síndico (para ello, el síndico tenía la obligación de enviar cartas a los acreedores con domicilio y horario de atención).

Durante los diez días hábiles siguientes al término del plazo establecido en la resolución de apertura concursal para la verificación de créditos, los acreedores y el deudor podrán acudir a la oficina del síndico para observar los legajos crediticios. Se efectúa aquí un control multidireccional concurrente. A las cuarenta y ocho horas siguientes al período de observación, el síndico debe presentar al juzgado concursal el juego de impugnaciones para agregarlo al legajo paralelo de secretaría previsto en el artículo 279 de la Ley 24522. Posteriormente, el síndico elabora el informe individual acerca de la procedencia de la verificación de cada crédito y su graduación (privilegiada, subordinada o quirografaria).

Dentro de los diez días de presentado el informe individual no vinculante, el juez resolverá por sentencia fundada sobre la procedencia y el alcance de las solicitudes formuladas por los acreedores. Si no hay impugnaciones (*objections to a claim*), un crédito puede ser declarado verificado, y ello le otorga el derecho de voto en la propuesta de acuerdo que más tarde se formule. Puede ser no verificado, en cuyo caso se podría plantear recurso de revisión, pero no podrá formar parte de la decisión. La ley argentina también habla de crédito declarado admisible con los efectos del verificado o crédito declarado inadmisibles. En este punto, los términos utilizados por la ley estadounidense son *allowance or disallowance of a claim*.



Como dijimos anteriormente, desde la presentación en concurso, el acreedor dispone de dos años para insinuar (verificar) sus créditos, o bien seis meses luego de obtenida la sentencia firme en juicio contra el concursado. Transcurridos esos plazos, prescribe la acción del acreedor.

Para concluir este análisis terminológico y de conceptos que hemos hecho a lo largo de los tres artículos, haremos una breve referencia al *cramdown*, instituto que fue incorporado al sistema concursal argentino mediante la Ley 24522 en su artículo 48. Si bien fue muy criticado por la doctrina especializada en la materia, esta norma pretendió introducir en nuestro sistema una solución de recuperación de un deudor fallido, similar a la que existe en el sistema estadounidense.

El *cramdown* es un sistema de propuesta de acuerdo preventivo formulada por un tercero, quien, en caso de obtener la conformidad de los acreedores, adquiere la empresa concursada. Implica la sustitución del empresario (deudor fallido) que ha fracasado en la obtención de las mayorías necesarias para lograr un acuerdo preventivo y entonces es sustituido por otro empresario que se supone en mejor situación para la continuación de la actividad de la empresa. Quienes defienden este instituto sostienen que su utilidad radica en que es posible evitar la quiebra liquidativa del deudor si este no reúne las mayorías necesarias para lograr un acuerdo preventivo.

En la legislación argentina —a diferencia de lo que ocurre en la legislación estadounidense—, solo determinados tipos de sociedades comerciales pueden presentar esta propuesta.

En el derecho estadounidense, el *cramdown* es, por definición, la confirmación judicial del plan de reorganización propuesto por el deudor dentro de un procedimiento de capítulo 11 (como lo hemos explicado en el primer artículo escrito sobre el tema), independientemente de la objeción que pudieran formular algunos acreedores. Si se cumplen ciertos requisitos, el juez puede declarar aprobado un plan de reorganización, incluso si no ha sido aceptado por todas las categorías de acreedores, si al menos ha sido aceptado por una categoría minoritaria y si resulta —a criterio del juez— un acuerdo justo y equitativo.

En la doctrina jurídica argentina, se habla de salvataje de empresas, con lo cual podemos decir que esta sería la traducción al castellano del término *cramdown*, aunque la mayoría de los autores (y de los especialistas en la temática concursal) utilizan el término en inglés.

De esta manera concluimos el análisis del tema «procesos de reorganización, concursos y quiebras» y esperamos que el pequeño aporte terminológico que hemos intentado realizar haya sido de utilidad para nuestros colegas, y que las palabras no quiebren nuestra voluntad de ser cada día mejores traductores. ■