

ENTREVISTA con
Michael Pluta, Pluta Abogados
“El principal reto al que se enfrenta el sistema concursal español es el cambio de percepción del proceso concursal como algo negativo a positivo.”

Dr. Michael Pluta es abogado y auditor; Nacido en Ulm (Alemania) el 20 de mayo de 1950, el Sr. Pluta es Rechtsanwalt (Abogado) y vereidigter Buchprüfer (auditor de cuentas), así como socio fundador de Pluta Rechtsanwalts GmbH, una de las empresas líderes en el ámbito de la Administración concursal en Alemania. Inició su carrera en Hamburgo y desde el año 1982 trabaja como administrador concursal en diversos Juzgados del Estado de Baden-Württemberg. Habiendo iniciado su actuación en un despacho unipersonal, Pluta ha creado una empresa con más de 20 oficinas en varios países europeos y 200 empleados, con dedicación preferente a la actividad de administración concursal. Está especializado en la gestión de complejos procedimientos de empresas del sector industrial y de gran tamaño, sobre todo en el ámbito de la automoción, de fuerte implantación en el sur de Alemania. Es citado en diversas publicaciones de prestigio como uno de los administradores concursales más destacados en Alemania. Es miembro del Colegio de Abogados de Ulm así como de importantes asociaciones como INSOL Europe, Begbies Global Network, Arbeitskreis für Insolvenz- und Schiedsgerichtswesen e.V., Köln, DAV-Arbeitskreis für Insolvenzrecht; VID, Berufsverband der Insolvenzverwalter Deutschlands, Gravenbrucher-Kreis.



¿Que motiva a un Despacho Alemán a instalarse en España?

En Pluta estamos especializados en administración concursal, por lo que encontramos en España una oportunidad de desarrollo y profesionalización de la figura del administrador concursal en el país. El socio director de la oficina de Pluta en Munich, el Dr. Prager, hizo su pasantía en Barcelona y en el año 2003 tuvo conocimiento de la modificación de Ley Concursal española. Ante esta situación, propone al resto de socios abrir despacho en España. Además, contábamos en nuestras oficinas de Munich con Juan Ferré, actual socio director de Pluta Abogados en España que se embarcó en la tarea de abrir la primera oficina en Barcelona en enero de 2006 y un año después en Madrid. El resultado ha sido la gestión de más de 100 procedimientos concursales en estos cuatro años de andadura en España.

Su Despacho tiene muchas delegaciones en Alemania y una presencia sólo en Italia y España. ¿Por que eligen España?, ¿Que ventajas aporta respecto a otros países europeos?

La decisión de abrir España se basó en dos motivos: por un lado, los vínculos personales del socio responsable de la apertura de dicha oficina, el Dr. Martin Prager; por otro, la similitud entre los sistemas concursales español y alemán, a raíz de la entrada en vigor de la Ley Concursal y la configuración de la figura del administrador concursal, equiparable al *Insolvenzverwalter* de Alemania. Nuestra intención ha sido replicar el modelo de funcionamiento profesionalizado que venimos desarrollando desde hace más de treinta años en Alemania, pero adaptándolo a las peculiaridades del sistema concursal español. No hay que olvidar, por último, las importantes relaciones comerciales existentes entre España y Alemania, lo que también nos reporta oportunidades de asumir encargos por parte de los juzgados de ambos países, en aquellos casos en que la empresa concursada tenga vínculos hispano-alemanes.

¿Cómo definiría el mercado legal español?

No me atrevo a hacer una valoración global; en lo concursal considero que requiere algunas mejoras que favorezcan la eficacia del sistema concursal, se avance en la especialización de los jueces, se garantice la calidad transparencia e independencia del administrador concursal y se profesionalice su figura.

¿Cómo valora la competencia de los Despachos españoles en materia concursal?

En Pluta Abogados estamos especializados en administración concursal únicamente; creo que no existe otro despacho en España con esta especialización. No puedo valorar la competencia en España, pero en lo que puede haber de paralelismo con Alemania u otros países europeos, creo que la competencia es buena y ha de caminar hacia un mayor rigor y compromiso más leal con el sistema evitando conflictos de intereses, abusos e incompatibilidades fácilmente subsanables.

¿Cree que la cualificación y formación de los abogados españoles en derecho concursal es la adecuada?

El administrador concursal es la pieza más importante del proceso. Necesita tener amplios conocimientos del procedimiento concursal, de gestión empresarial, contabilidad, derecho laboral, etc. En Pluta creemos que hace falta una mejor regulación de su figura que garantice la independencia, transparencia y calidad del proceso, como os he comentado antes. Es una reivindicación para el concurso alemán, también. Deberíamos acudir en esto al sistema de control francés y británico.

En Alemania, al menos, el debate está abierto y hay fórmulas, aún no sofisticadas, para premiar a quien actúa con conocimiento y criterio ético. Me consta que en España, se habla de esto todavía tímidamente. Considero que deben plantearse cambios tanto en el acceso a la profesión como en el ejercicio del cargo. Sólo así se garantiza que la formación del administrador concursal sea la requerida para el desarrollo de su actividad. El siguiente paso sería la creación de una lista nacional de administradores a los que se les debe exigir independencia. Los profesionales que se dediquen a este ámbito de actuación no pueden dedicarse simultáneamente a tareas de asesoramiento porque se produciría un conflicto de intereses.

Por último, para garantizar la total transparencia proponemos que el administrador concursal deba informar del estado de sus cuentas anuales. Entiendo que este tipo de mensaje no gustará a muchos colegas, pero es la única forma seria de lograr que la figura del administrador concursal alcance el reconocimiento que debe.

¿Cuál es su opinión sobre el sistema concursal español?

El principal reto al que se enfrenta el sistema concursal español es el cambio de percepción del proceso concursal como algo negativo a positivo, ya que este proceso puede ser un salvavidas para las empresas concursadas. La situación española actual con un rápido crecimiento de los concursos obliga a hacer cambios de mentalidad y actuar rápido para evitar la pérdida de empleos y la liquidación de empresas. Además, si tenemos en cuenta que esta cifra aumentará, como ha pasado en el resto de países europeos, la situación obliga a hacer cambios por parte de todos los actores implicados en el proceso: jueces, empresarios, administrador concursal y sociedad en general. Es necesario que el legislador adopte medidas que permitan equiparar nuestras instituciones concursales con las de los países europeos de referencia.

Por ello es importante la profesionalización del administrador concursal, pieza clave en el proceso, para equipararlo con el notario o registrador, profesionales privados dotados de funciones públicas.

¿Nos podría explicar cuales son las principales diferencias respecto al modelo Alemán?

La principal diferencia de España con el resto de países europeos es el preponderante papel que el juez mercantil tiene en España y la falta de medios con respecto a otros países; mientras que en Alemania hay 12 magistrados dedicados a materia concursal en el Tribunal Supremo, en España el número es de 12 para todas las materias civiles. Esa correlación se traslada también a los juzgados de primera instancia o mercantiles, siendo

en Alemania mucho más numerosos que en España. A mayor número de juzgados, mayor agilidad en la tramitación de los procedimientos y mejores expectativas de cobro para los acreedores.

En Alemania los tres principios básicos sobre los que se asienta el sistema concursal son el pago de los acreedores, evitar la liquidación separada y salvar la empresa. El proceso concursal se inicia antes lo que provoca un aumento de la cuota a repartir entre los acreedores, mayor posibilidad de salvación de la empresa y garantía de los puestos de trabajo. En Alemania, por ejemplo, existe un seguro de tres meses que garantiza el sueldo a los trabajadores durante ese tiempo. Se quita un porcentaje de la nómina que pasa a un fondo gestionado por la Administración del Estado. Los empleados tienen un máximo de dos años para recuperar su salario normal y el empresario lo puede limitar al 50%. Este sistema se puede trasladar a otros países como España.

Además, en Alemania hay una mayor inquietud por el perfil profesional del administrador concursal y se le exige ciertos certificados de calidad y un curso que le habilite para el ejercicio de la profesión. Todo ello garantiza la calidad del proceso. No es suficiente, como comentaba antes, pero sí un buen punto de partida.

¿Cuál es la visión que se tiene en el resto de Europa sobre este asunto?

La visión general que tiene la sociedad de lo concursal es negativa. El concurso es una solución para sanear la empresa cuando el resto de medidas han fallado. Sin embargo, no debe entenderse como el fin de la empresa, sino de un nuevo camino a tomar que reoriente el modelo de negocio. Para ello es necesario mayor información sobre concursal y una mejor regulación del proceso y la figura del administrador concursal, medidas que están empezando a adoptar el resto de países de la Unión Europea.

¿Sería posible instaurar un modelo común a nivel europeo?

Se deberían implantar unos protocolos de actuación comunes en toda Europa y ahora es un buen momento para el debate por la situación económica mundial en la que nos encontramos.

¿Por qué cree que en España el 95% de los procesos concursales termina en liquidación?

La principal causa es la falta de cultura concursal por parte de los actores: empresarios, jueces y la propia sociedad que sigue viendo el concurso como un fracaso que conlleva la muerte de la compañía. Una anticipación en el proceso podría cambiar las estadísticas, pero aún así la liquidación no es el fin.

¿Ocurre lo mismo en Alemania? Por qué?

Como mencionaba anteriormente, ocurre, aunque en menor medida debido a la anticipación en el inicio del proceso concursal. Puedo poner como ejemplo uno de los últimos concursos que hemos gestionado en Alemania. Es el caso de la compañía Marklin con mil trabajadores y tres plantas productivas. Gracias a la rápida actuación se

pudo salvar los puestos de trabajo, iniciar negociaciones para la venta de la unidad productiva y situar a la empresa en una situación positiva de tesorería.

Nuestro medio de comunicación está muy interesado en el área del Marketing Jurídico, queríamos hacerle algunas preguntas a este respecto:

¿Qué estrategia de Marketing desarrolló su despacho para introducirse en el mercado español?

Nuestra estrategia a medio-largo plazo está fundamentada en los casos y concursos llevados a cabo. En lo concursal no tenemos una perspectiva cliente tan marcada como en el resto de áreas del derecho, lo que queremos es demostrar nuestro *expertise* y confiabilidad ante los órganos jurisdiccionales. Es una apuesta de crecimiento más lenta, pero que encaja con la filosofía de las personas que integramos la firma. No perder la identidad es nuestra máxima.

Entrevista: Hans A. Böck