



COLEGIO DE GRADUADOS EN CIENCIAS ECONOMICAS

En el año de su 130º Aniversario (1891-2021)

## **XXXII JORNADAS DE ACTUACIÓN JUDICIAL**

EN DEFENSA DE LAS INCUMBENCIAS PROFESIONALES EN CIENCIAS ECONÓMICAS EN EL ÁMBITO DE LA JUSTICIA



### **II. ÁREA SINDICATURA CONCURSAL NUEVOS REQUISITOS PARA EL CONCURSAMIENTO PREVENTIVO.**

**“SIN VIABILIDAD EMPRESARIA NEGOCIEMOS, PERO  
NO NOS CONCURSEMOS”**

**AUTORA: PATRICIA MIRTA TURNIANSKY**

**E-mail: [patriciaturniansky@gmail.com](mailto:patriciaturniansky@gmail.com)**

Contadora Pública. Especialista en Sindicatura Concursal y Docencia Universitaria.

Magister en Insolvencia Empresaria.

Prof. Adjunta de Derecho Crediticio, Bursátil e Insolvencia,

Cátedra Eduardo Favier Dubois. FCE-UBA

---

**4 y 5 de agosto de 2021**

**MODALIDAD VIRTUAL MEDIANTE PLATAFORMA ZOOM**

---

## Abstract

En este trabajo nos proponemos analizar los cambios que la Pandemia está demandando realizar en la ley de concursos y quiebras (en adelante LCQ).

Solía decir el Prof. Ariel Dasso que una ley de bancarrota se sabe si es adecuada o no cuando estamos frente a una importante crisis. Si la ley da respuestas y soluciones a la misma, sirve de lo contrario hay que modificarla.

Nuestro país se encuentra desde 2001 atravesando distintas crisis con momentos mejores y momentos peores pero, no podemos decir que esa crisis se superó y que la LCQ no debió ser modificada. Se le hicieron algunos “parches” que no sólo no la mejoraron sino que confundieron a los usuarios de la misma. Se terminó protegiendo a los deudores aunque se decía que el paradigma era la continuación de la empresa, la conservación de los puestos de trabajo y como consecuencia la obtención de la paz social. La Pandemia no trajo la crisis aunque sin duda la profundizó y puso de manifiesto todas las carencias que veníamos sufriendo.

*“Desde abril de 2018, la recesión que ya venía generándose en la actividad económica local se ha acrecentado, lo que determina que la combinación entre el cuadro de recesión o baja de actividad económica que arrastraba el país, junto a la cuarentena y su extensión temporal y el detalle de que cada vez más actividades enfrentan un problema real de crisis económica que cada día se advierte a través de los medios y las consultas a profesionales, el panorama que tenemos es de suma incertidumbre en todas las áreas de la vida”<sup>1</sup>.*

Los pilares fundamentales de una sociedad son la educación, la salud, la economía, la seguridad jurídica y podríamos agregar la empatía con el otro.

Es difícil tener un plan en un país que no tiene planes ni a corto, ni a mediano, ni a largo plazo. Un país donde las “reglas de juego” pueden cambiar varias veces en el mismo día. Cada uno se preocupa por lo suyo, por tener razón, así ni se crece ni se beneficia nadie.

Como contadores de empresas, especialistas en crisis debemos aprender a trabajar en equipo. Cuando el contador de una empresa detecta una crisis si no sabe solucionarla debe acudir al especialista y no dejar que se profundice, evitar llegar al estado de insolvencia que en la mayoría de los casos termina en un concurso preventivo donde liqua el deudor su pasivo, en un porcentaje muy alto se llega a la quiebra. La quiebra no favorece a nadie, no contribuye a la paz social, ni al empleo, ni a la continuación de la empresa. No pueden seguir existiendo concursos preventivos que duren 20 años o más, lo que deriva en un gasto jurisdiccional altísimo, síndicos sin honorarios y acreedores que no cobran.

Mi propuesta es analizar y reconocer el problema, ver si el mismo es reversible y si negociando podemos salir adelante más rápido lo que significa de por sí menos desgaste económico y energético. Presumiendo, como debe ser la buena fe de las partes involucradas.

---

<sup>1</sup> **Anich, Juan Antonio.** LA INSOLPANDEMIA y su incidencia en los procesos concursales. EADECUACIÓN DE PROPUESTAS. Buenos Aires, 24 de abril de 2020.

## I. INTRODUCCIÓN

La pandemia que comenzó a circular por el mundo en 2019 y que veíamos muy lejana como nos suele pasar con cualquier crisis que empezamos a atravesar. La persona humana y esto incluye a las personas jurídicas porque son dirigidas y conducidas por personas humanas somos por naturaleza optimistas y pensamos que vamos a salir adelante rápidamente.

La Pandemia no fue la excepción estábamos lejos, acá no iba a llegar y sorpresivamente nos encontramos el 20 de marzo de 2020 con que todo había cambiado. Muchos de los cambios se estaban gestando pero el cambio de circunstancias los aceleró. Esto por un desencadenante o por otro repite lo que viene pasando en la historia. La diferencia es que cada vez los cambios son más rápidos.

La historia recuerda que ya la humanidad ha enfrentado problemas similares<sup>2</sup>, sin embargo, la expansión global, es una experiencia novedosa para la sociedad actual, dado que la velocidad de transmisión ha puesto a algunos países en colapso de sus sistemas sanitarios.

Por otro lado, esta evolución va haciendo desaparecer ciertos puestos de trabajo y la gente que los realiza deja de ser necesaria o de tener lugar en esa empresa o la misma empresa tiene que reconvertirse, esa fuente de trabajo desaparece y lo que se necesita es reconocer el problema y buscar la forma de capacitar a la gente en otras disciplinas. Va de suyo que necesitamos encontrar la manera de que las escuelas se abran para lo cual necesitamos vacunas. Necesitamos cambiar la forma de educar, *“si miramos teléfonos de hace 100 años, son muy distintos a los actuales, si miramos a la gente lavando la ropa hace 100 años y ahora es distinto pero si miramos las aulas de hace 100 años y las de ahora hay muy pocas diferencias”*.

Esto hace perder mucho interés a los alumnos que no ven el colegio como una forma de progreso porque la escuela no brinda, ese puente a la realidad y lo que necesita nuestra sociedad.

Las clases no presenciales no hacen más que aumentar las diferencias y dejar fuera del sistema a más familias. Pensar que todos los habitantes de nuestro país tienen acceso a internet, tienen un celular y una computadora, además de un lugar privado y exclusivo dentro de su casa para trabajar es ignorar la realidad.

Pensemos que para evitar estas diferencias se implementó el uso del guardapolvo blanco<sup>3</sup>. Así como sin uso de uniforme el alumno que va a la facultad correctamente vestido se siente integrado al grupo y no debe mostrar las diferencias económicas-sociales como les pasa al

---

<sup>2</sup> La peste bubónica en sus diversos momentos y lugares (1346 y 1347, reiterándose posteriormente, con un gran costo en vidas) la gripe española (1918, con posterioridad a la primera guerra mundial) el HIV (junio de 1981) el ébola (se detecto por primera vez en 1976). En cita de Anich, Juan artículo citado.

<sup>3</sup> “El **guardapolvo blanco** es un signo importante porque oculta las diferencias sociales de origen y coloca al conjunto de los niños en un lugar de igualdad”.

El tema se trató en 1917 en el Consejo Nacional de Educación y en 1919 se aprobó la recomendación de usar **guardapolvo** blanco considerándolo "uniforme característico del traje escolar". También, como lo había pedido Giacobini, se aprobó el aporte para comprar textos y útiles escolares.

prender la camarita. Los profesores terminamos en la casa de los alumnos y los alumnos en la nuestra. Esto ha cambiado la relación profesor/alumno necesitando generar una empatía entre ambas partes en la que no nos encontrábamos entrenados.

Para ilustrar los que estamos diciendo, podemos mencionar los que nos muestra la serie “las chicas del cable”, los que fabricaban máquinas de escribir, el caso blockbuster. ¿Quiénes de nuestros hijos contesta el teléfono fijo? ¿Cuándo se van a vivir solos, quienes ponen teléfono fijo? ¿Cómo puede conservar su empleo quién los fabricaba? ¿Quién los vendía?

En cuanto al proceso judicial es mucho más cómodo el expediente digital pero, no olvidemos que debimos acostumbrarnos de un día para el otro.

De un día para el otro, también nos dimos cuenta que no necesitábamos tener un estudio, a pesar de que la Cámara Comercial lo siga exigiendo. Con el nuevo horario en que debíamos tener el estudio abierto nos era indispensable tener un asistente, ya que como decía mi abuela: “No se puede estar en misa y predicando”. Necesitábamos una buena impresora para los escritos que debíamos llevar en papel, sólo por nombrar algunos elementos.

Llegó la Pandemia acompañada por la cuarentena y ahí nos dimos cuenta que necesitábamos un lugar en nuestra casa, que nos hacía falta más banda ancha para podernos comunicar por zoom, google.meet o el medio que cada uno, hayamos elegido. Tuvimos que aprender a manejarlo. Pero nos quedamos con la oficina juntando tierra, una empleada que no trabaja pero que tiene derecho a recibir su remuneración y a la que no podemos despedir y si lo hacemos tenemos que pagarle una doble indemnización cuando nosotros no estamos trabando y por ende no percibimos ningún ingreso.

### **III. NEGOCIAR**

A esta altura sostenemos que lo que necesitamos es “negociar” llegar a un acuerdo que convengan a ambas partes.

#### **III.1 ¿QUÉ ENTENDEMOS POR NEGOCIAR<sup>4</sup>?**

La negociación es un proceso que se lleva a cabo entre dos o más partes interdependientes con el fin de lograr un acuerdo que satisfaga conjuntamente sus intereses.

La negociación es el arte de obtener del otro un beneficio o acuerdo que satisfaga mis intereses y los suyos. Si el resultado no trae satisfacción para cada una de las partes involucradas no es una buena negociación y estaríamos frente a un abuso de derecho<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> **Clanes, Juan Francisco.** Herramientas teóricas para negociar. Material brindado por la Universidad de Morón.

<sup>5</sup> **ARTICULO 10.-** Abuso del derecho. El ejercicio regular de un derecho propio o el cumplimiento de una obligación legal no puede constituir como ilícito ningún acto. La ley no ampara el ejercicio abusivo de los derechos.

Tema que abordaré en otro trabajo.

La negociación se desarrolla entre personas. Esas personas se ven motivadas a negociar por que tienen intereses que satisfacer. Esos intereses derivan de las necesidades que tienen las personas. En la negociación esos intereses van a ser los impulsores de las posiciones.

Se entiende por “posiciones” lo que se reclama y se dice. La postura que se adopta en la mesa de negociación.

Después están los “intereses” que es lo que realmente queremos conseguir y por último las “necesidades” que son las que generan nuestros intereses.

### III. 1.1.NECESIDADES:

- Fisiológicas: Para permanecer vivo y con un funcionamiento normal.
- Seguridad y protección: refieren a la protección y estabilidad frente a los peligros y amenazas del medio en donde vivimos. Lo que garantiza lo fisiológico.
- Sociales: amor y pertenencia en la sociedad y en la relación con las otras personas.
- Autoestima: Libertad, independencia, status. Reconocimiento y respeto de nosotros y de los demás.
- Autorrealización: Motivación interna para lograr equilibrio y satisfacción.

### III.1.2 CONFLICTO

El conflicto puede ser consecuencia de diferencias de creencias, de ideas, opiniones según las circunstancias de tiempo y lugar en que se expresen pero lo más importante para resolverlo es dilucidar “entre quienes” se manifiesta.

### III.1.3 IMPORTANCIA DE RECONOCER EL CONFLICTO

Hay que aprender analizar el conflicto, tratar de verlo objetivamente para encontrar respuestas y soluciones más efectivas y productivas.

### III.1.4 ELEMENTOS DE ANÁLISIS DEL CONFLICTO

- Origen: ¿Quiénes son las partes de un conflicto dado y cómo se las puede caracterizar?
- Fuentes: ¿Cuál es el motivo de este conflicto?, ¿Cómo se lo puede caracterizar en términos generales?
- Tipos: ¿Qué tipo de conflicto es, considerando donde es posible que se dé un avance hacia su resolución?, ¿Qué tipo es considerando la facilidad potencial de resolución?
- Creencias: ¿Qué creen las partes en relación a los objetivos y resultados de la resolución?, ¿Qué piensan que puede ocurrir?
- Posturas: ¿Qué dará satisfacción a las partes en conflicto?, ¿Cómo podemos caracterizar lo que dicen que quieren?

Para ilustrar el tema es bueno en recordar el siguiente estudio que se realizó en la Universidad de Harvard.

### III. 2. El cuento de la naranja<sup>6</sup>

Una de las claves para generar valor al negociar es detectar intereses, entender para qué quiere el otro lo que demanda.

Llega la madre cansada del trabajo y, agobiada por la situación, toma la fruta, la corta por la mitad y le da media naranja a cada hija. Una de ellas se come los gajos y tira la cáscara a la basura, mientras que la otra tira los gajos y utiliza la cáscara para cocinar una torta.

Moraleja: la madre resolvió de manera salomónica la disputa, asumiendo que las dos querían la naranja para lo mismo, cuando en realidad les podría haber dado el doble a ambas. Se centró en la equidad del proceso resolutivo más que en la satisfacción eficiente de las necesidades peculiares de cada una.

Una de las claves para generar valor al negociar consiste en detectar intereses, esto es, entender el para qué quiere el otro lo que pide o demanda. Es una distinción sutil y simple, pero potente para trascender la puja distributiva.

Como muestra el cuento, muchas veces los intereses (cocinar una torta o comer los gajos) son más fértiles y menos competitivos que las demandas iniciales. Por supuesto, lo difícil es cuando no hay confianza en las relaciones y las partes tienden a ocultar sus intereses por miedo a que el otro se aproveche.

En otras palabras, para crear valor es necesario compartir información, y esto supone una tensión que David Lax y James Sebenius bautizaron como el “dilema del negociador”.

Ahora bien, pasar de posiciones a intereses no es la única manera de romper la mentalidad competitiva o “suma 0” al negociar. Imaginemos una versión levemente distinta del cuento en la que las chicas logran comunicarse mutuamente sus intereses, pero ambas quieren la naranja para comer sus gajos (intereses competitivos). ¿Qué podemos intentar? Pues bien, una técnica útil es complejizar la cantidad de temas o variables a negociar de cara al largo plazo de la relación, para encontrar intereses no comunes o complementarios.

---

<sup>6</sup> [https://www.clarin.com/economia/Repensando-cuento-naranja\\_0\\_SyzwRY\\_D7g.html](https://www.clarin.com/economia/Repensando-cuento-naranja_0_SyzwRY_D7g.html) fecha de captura 10-07-2021.

Por una cuestión matemática, cuantas más temáticas incluyamos en la mesa, mayores posibilidades tendremos de encontrar dimensiones no distributivas entre las partes. Por ejemplo, una de las chicas podría indagar sobre los planes de su hermana para el resto la tarde. Imaginemos que la otra contesta “Tengo clase particular de matemática en el centro a las 6”. Esta información (que a priori no tiene nada que ver con la negociación original) puede ser útil para destrabar la contienda sobre la naranja si ofrece (por ejemplo) acompañarla durante el viaje, o prestarle su bicicleta a cambio del 100% de la naranja.

La tercera manera de crear valor al negociar consiste ya no en descomprimir posiciones en intereses ni en aumentar el espectro de temas a conversar, sino en construir alianzas y sumar a otros actores a la mesa de negociación para poder aumentar las interdependencias no competitivas.

Muchas veces descuidamos esta dimensión política porque estamos demasiado atentos a la negociación como una especie de acertijo o problema a resolver y no vemos que las partes que se sientan a negociar son una variable sobre la que podemos operar. ¿Qué pasaría si una de las chicas suma a una prima más grande a la mesa para ayudar a su hermana a estudiar para las clases particulares?

En resumen, los negociadores expertos tienen una caja de cambios sofisticada, con distintas marchas que se combinan y complementan para maximizar la creación de valor. A veces la clave está en desmenuzar o diseccionar la demanda del otro para comprender qué quiere lograr con ello. Esto requiere un enfoque convergente donde trabajamos con las variables explícitas de la negociación.

#### **IV. DETECCIÓN DE LA CRISIS**

Nos podemos encontrar en dos situaciones, siendo una mejor que la otra.

**La primera** es que como contadores de una empresa alertemos a los administradores de que la situación está empeorando y en qué es necesario detectar las causas que pueden ser internas o externas pero sean unas o las otras es necesario corregirlas para no entrar en cesación de pagos. En este caso tenemos cierto conocimiento del ente y su funcionamiento.

**La segunda situación** es cuando el ente se encuentra en cesación de pagos o muy cerca a ella y buscan una salida en un estudio contable externo.

En ambos casos vamos a tener que realizar una entrevista con quienes administran la misma.

#### IV. 1 ENTREVISTA

Nuestro objetivo es poder reorganizar la empresa a partir de un plan de saneamiento o recuperación, al mismo tiempo que realicemos un acuerdo con sus acreedores para poder superar la crisis que provoca la dificultad financiera de este momento.

Si bien es necesaria la información retrospectiva de la empresa debemos exigirles elementos de planificación para superar la crisis, sin que se convierta el acuerdo que hagamos sólo en una etapa anterior al concurso o liquidación de la empresa.

La empresa en esta nueva etapa, no sólo debe ser autosuficiente, generando, a partir de su patrimonio y el plan de recuperación los medios para su subsistencia económica, que no es otra cosa que **la viabilidad de la empresa**, sino mostrar que también genera recursos que le permiten afrontar en el futuro cercano las obligaciones que hoy no puede cumplir. Este plan permitirá realizar un análisis de viabilidad económica financiera de la empresa en el mercado, tal decisión debe ser producto del estudio, de la comprensión y del conocimiento de la mayor información disponible.

La información básicamente estará integrada por:

- un presupuesto económico,
- un presupuesto financiero y
- un balance proyectado.

La preparación de información contable proyectada debe estar a cargo del deudor que se presenta a solicitar el acuerdo, se debe basar en la capacidad de pago de la deuda en el futuro a través de un análisis periódico de la situación económico y financiera de la empresa. A tal fin debería solicitarse la siguiente información:

- plan de acción para el próximo periodo y plan de financiamiento,
- futuro de las actividades planificadas.
- flujo de fondos proyectado para el ejercicio económico anual siguiente y
- flujo de fondos histórico del último ejercicio,
- estado de resultados proyectado.

Todos estos datos se deben hacer teniendo en cuenta la inflación a la que está sometido nuestro país. Ese imposible hacer abstracción de la misma cuando se efectúa el análisis.

También deberá tener presente el pago de acreencias de origen laboral, dando cumplimiento en tiempo y forma de las erogaciones correspondientes a compras, sueldos, impuestos, cargas sociales, alquileres, seguros, y demás costos.

Respecto de este plan de recuperación debemos evaluar acerca de su factibilidad, y servirá como elemento sustantivo a la hora de pronunciarnos respecto del plan de pagos a los acreedores.



Entendemos que la empresa en esta nueva etapa, no sólo debe ser autosuficiente, generando, a partir de su patrimonio y el plan de recuperación, los medios para su subsistencia económica, que no es otra cosa que la viabilidad de la empresa, sino mostrar que también genera recursos que le permiten afrontar en el futuro cercano las obligaciones que hoy no puede cumplir.

La empresa viable es la única que merece conservarse ya que si es una actividad que ha sido sustituida por otra no está aportando ni solucionando el problema de nadie.

El objetivo es facilitar la recuperación de empresas viables, con capacidad económica y técnica y que se encuentran con dificultades financieras. Ello impone un diagnóstico de viabilidad por autoprogramación de los administradores, los controlantes y/o los socios. No puede haber presentación o acuerdo sin plan. Este plan permitirá realizar un análisis de viabilidad económica financiera de la empresa en el mercado, tal decisión debe ser producto del estudio, de la comprensión y del conocimiento de la mayor información disponible.

Dado el análisis bajo la actual situación de dificultades de pagos, será el saneamiento económico y financiero de la empresa el objetivo a perseguir.

Dadas las características del contexto económico actual en el que abundan la incertidumbre y los cambios constantes de situación, cobra sensible importancia la información proyectada, los presupuestos económicos y financieros que permitan observar el margen de rentabilidad del patrimonio.

Entendemos en este análisis que el margen de rentabilidad está dado por los excedentes de los ingresos con relación a los costos y gastos, todos ellos devengados.

La solvencia y la rentabilidad del ente, no dejan de ser información sobre el pasado del sujeto contable, lo cual impide de alguna manera inferir situaciones futuras para la empresa. La preparación de información contable proyectada que debe estar a cargo del deudor que se presenta a solicitar un acuerdo, se debe basar en la capacidad de pago de la deuda en el futuro a través de un análisis periódico de la situación económico y financiera de la empresa. A tal fin debería solicitarse la siguiente información:

- plan de acción para el próximo periodo y plan de financiamiento futuro de las actividades planificadas,
- flujo de fondos proyectado para el ejercicio económico anual siguiente y flujo de fondos histórico del último ejercicio,
- estado de resultados proyectado

La planificación de la gestión empresarial es una de las funciones administrativas más importantes, pues implica definir objetivos a alcanzar y los medios y recursos necesarios para dichos fines, asignando a cada área funcional de la empresa su responsabilidad en la consecución del objetivo.

Todas las variables deben ser analizadas en detalle y cuantificadas a través de la elaboración de presupuestos, los cuales representan los planes de acción de la empresa medidos en términos financieros.

El presupuesto económico comprende las principales variables: ventas, compras, costos, gastos directos e indirectos de fabricación, producción, comercialización y administración.

El presupuesto financiero, conocido como flujo de fondos proyectado o cash flow, se prepara sobre la base de las estimaciones de ingresos y egresos de fondos que surgen de cada uno de los ítems del presupuesto económico y de las necesidades de financiamiento para equilibrar las corrientes positivas y negativas de fondos. Este presupuesto se basa en el principio de lo percibido a diferencia del presupuesto económico, que se elabora bajo el principio de lo devengado.

La propuesta que introducimos en el trabajo, tiene íntima relación con los aspectos que hemos señalado precedentemente, de allí la necesidad de contar con hechos, circunstancias, datos y razones vinculados no sólo con la indicación sino también con la fundamentación de las causas que motivaron las dificultades de pagos y las estrategias que los administradores que recurrieron al remedio concursal prevean para obtener el saneamiento de la empresa, con un doble fin, informar al juez sobre la viabilidad de la empresa y exponer a sus acreedores quienes deberán evaluar sobre las perspectivas futuras.

"Quien no demuestra capacidad para superar sus propias dificultades, realizando un adecuado diagnóstico y proponiendo a sus socios, acreedores y/o financistas un plan razonable y congruente para su análisis, no puede ser merecedor de ninguna de las tutelas que el derecho y la economía aconsejan para estas situaciones. No corresponderá sino extirpar lo más rápido posible de la comunidad a quien con su actuación genera incumplimientos. Los problemas concursales –o de crisis de empresas- no pueden solucionarse dentro de la legislación concursal, si al mismo tiempo, no se integra el análisis con normas de organización de la empresa a través de la sociedad, contenidas en la ley 19.550"<sup>7</sup>

Con esto queremos decir que en estos casos no correspondería abrir un concurso, si la empresa no es viable hay que tratar de lograr el mejor acuerdo posible para que las partes obtengan lo que más les sirve mediante una buena negociación.

## **IV.2 DIAGNÓSTICO**

Es un proceso que, mediante el relevamiento de información y su análisis, permite conocer la situación actual de una organización para determinar su grado de viabilidad y las acciones concretas que deberían aplicarse para enfrentar los problemas y necesidades detectadas.

---

<sup>7</sup> Palabras del Dr. Alberti.

El diagnóstico tiene como objetivo informar sobre los problemas y las necesidades existentes en el área o sector relevado, responder al porqué de los problemas, estudiando su relación causa- efecto, identificar recursos, determinar prioridades y estrategias y analizar contingencias.

Para realizar un adecuado diagnóstico debemos seguir los siguientes pasos: identificación de la situación, realizar un análisis integral, determinación de prioridades, organización de la información y su procesamiento, distribución y realimentación de la información para terminar con un informe final.

Previamente debemos tener escrita o en mente cuál es la información que necesitamos relevar.

Esa guía podría estar confeccionada de la siguiente manera: características e historia de la empresa, entorno macro y microeconómico, operaciones- procesos y recursos, como así también el estilo de gestión, como es el planeamiento y control de la gestión táctica, estratégica y operativo.

Es importante hacer un diagnóstico de cómo funcionan los canales de comunicación, políticos y culturales de la empresa y como es el trato con los integrantes de la misma. Esto nos va a marcar cual es la tendencia y evolución de la empresa y cuando se produce el quiebre y las razones.

## **V. EL JUEZ EN PANDEMIA**

Para que se abra un concurso preventivo debemos estar en presencia de un sujeto concursable que por las razones que determinemos está en estado de cesación de pagos. Nuestra ley no provee una forma de probar la misma y menos en estos momentos donde la doctrina opina que es mejor abrir un concurso más que equivocarnos en forma inversa. Posición con la que no acuerdo. Si no hay viabilidad no hay fuente de trabajo y no estamos generando ningún puesto de trabajo y a nadie dignifica hacer algo que no aporta nada.

Todo deudor que se presenta en concurso preventivo tiene que:

- ser un sujeto concursable;
- estar en cesación de pagos;
- desarrollar una actividad viable;
- tener la voluntad de refinanciar sus deudas;
- no estar tratando de abusar del instituto perjudicando a sus acreedores y
- tampoco querer cumplir sus obligaciones más cómodamente.

Frente a la Pandemia los jueces se encontraron por un lado con la necesidad de preservar la salud de todos los involucrados, sea de la propia sindicatura, de los acreedores, los trabajadores o bien proveedores vinculados con la sociedad concursada, audiencias y sorteos por

zoom u otras plataformas virtuales, obtener distintos recursos como internet, lo que en el Poder Judicial no abunda.

En cuanto al marco legislativo en un principio se comenzó a trabajar en distintos proyectos para modificar la LCQ que no prosperaron y en este momento los jueces se encuentran tratando de resolver dentro del marco de la Constitución Nacional con los Tratados Internacionales que se introdujeron en 1995 y con el Código Civil y Comercial unificado sancionado el 1° de agosto de 2015.<sup>8</sup>

## VI. EL SÍNDICO EN LA PANDEMIA

La tarea del síndico hace años viene siendo desvalorizada y mal retribuida para entender esta situación no hace falta más que ver como decayó la inscripción de aspirantes a integrar las listas. Tuvimos épocas en que esperábamos con ansias ser seleccionados y en el último cuatrienio sobretodos los síndicos “B” integran más de una lista.

A esto se suma la falta de seguridad jurídica ya que cada juez en su juzgado trata casos similares de manera distinta y no hay una ley que respalde, la que hay no la estamos cumpliendo porque no se puede.

## VII. CONCLUSIONES

La Pandemia nos cambió la vida y exacerbó problemas que ya teníamos. Los procesos que siguen dando vueltas en los juzgados hace más de 20 años empezaron antes de la Pandemia.

Sabemos que el mundo se dirige en una dirección que marca la digitalización al mismo tiempo que niños y adolescentes se están quedando sin saber leer y escribir. Lamentablemente en nuestro país estamos muy lejos de que todos tengan acceso a internet. Los docentes y profesionales que estamos en medio de cambios muchos hacemos lo mejor que podemos y otros no dan más, no logran readecuarse a esta forma de trabajo.

---

<sup>8</sup> Principalmente los siguientes artículos:

- **ARTÍCULO 1°.** - Fuentes y aplicación. Los usos, prácticas y costumbres son vinculantes cuando las leyes o los interesados se refieren a ellos o en situaciones no regladas legalmente, siempre que no sean contrarios a derecho.
- **ARTÍCULO 2°.**- Interpretación. La ley debe ser interpretada teniendo en cuenta sus palabras, sus finalidades, las leyes análogas, las disposiciones que surgen de los tratados sobre derechos humanos, los principios y los valores jurídicos, de modo coherente con todo el ordenamiento.
- **ARTÍCULO 3°.**- Deber de resolver. El juez debe resolver los asuntos que sean sometidos a su jurisdicción mediante una decisión razonablemente fundada.
- **ARTÍCULO 1710.**- Toda persona tiene el deber, en cuanto de ella dependa, de:
  - a. evitar causar un daño no justificado;
  - b. adoptar, de buena fe y conforme a las circunstancias, las medidas razonables para evitar que se produzca un daño, o disminuir su magnitud; si tales medidas evitan o disminuyen la magnitud de un daño del cual un tercero sería responsable, tiene derecho a que éste le reembolse el valor de los gastos en que incurrió, conforme a las reglas del enriquecimiento sin causa;
  - c. no agravar el daño, si ya se produjo.

La sociedad evoluciona, hay trabajos que dejan de ser necesarios y surgen otros en el medio queda gente desorientada pero la solución no está en continuar con empresas no viables que lejos de solucionar el problema lo agravan.

Como profesionales debemos ser empáticos con quienes asesoramos y en lo posible si diagnosticamos la falta de viabilidad empresarial debemos aconsejar “la negociación honesta” que va a ser más rápida y barata para reconvertir la empresa.

No hay duda que se necesita ayudar al que está quedando fuera del sistema pero no solamente dándole ayuda económica que lo haga dependiente sino enseñándole un oficio, dándole herramientas para que esa ayuda sea temporaria y pueda reinsertarse en la sociedad como una persona libre, independiente, que tenga una razón para levantarse a la mañana y que sea un ejemplo para sus hijos. Padres que trabajan e hijos que se van al colegio para poder cumplir sus sueños. Si cada uno está en su actividad, tiene una retribución justa, vamos a tener cubierta la salud, vamos a salir a la calle tranquilos y dejaremos de tener cortes de calles todos los días, manifestaciones contra el gobierno de turno porque vamos a haber aprendido que en democracia se vota y se respeta a quien se vota y que en la siguiente elección tenemos otra oportunidad.