

**Cuadernos de Investigación Jurídica
Volumen II**

**EL RÉGIMEN JURÍDICO DE LA INSOLVENCIA EMPRESARIAL EN
NICARAGUA. ESPECIAL REFERENCIA A SU ORIGEN, ÁMBITO DE
APLICACIÓN, OBJETO Y EFECTOS DE SU DECLARACIÓN**

Alejandro Ramón Aguilar Altamirano

Managua, Nicaragua / 2012

EL RÉGIMEN JURÍDICO DE LA INSOLVENCIA EMPRESARIAL EN NICARAGUA. ESPECIAL REFERENCIA A SU ORIGEN, ÁMBITO DE APLICACIÓN, OBJETO Y EFECTOS DE SU DECLARACIÓN

Alejandro Ramón Aguilar Altamirano¹
alejandro.aguilar@uam.edu.ni

Resumen: El presente trabajo de investigación pretende ofrecer una visión general y una aproximación interpretativa al régimen jurídico de la insolvencia empresarial en Nicaragua, conformado por dos institutos jurídicos: la *suspensión de pagos* y la *quiebra*. A pesar de que se trata de una legislación muy arcaica y desfasada que requiere de una profunda reforma, se toma como punto de partida el análisis de sus modelos de referencia y se analizan algunos de los aspectos generales esenciales que deben ser reformados, en particular: su ámbito de aplicación, objeto y los efectos de su declaración.

Abstract: This research aims to provide an overview and interpretive approach to the legal regime of corporate insolvency in Nicaragua, comprises two legal institutions: the suspension of payments and bankruptcy. Although this is a very archaic and outdated legislation that requires a deep reform is taken as the starting point of his analysis of reference models and discusses some of the general aspects essential to be reformed, in particular: its scope, purpose and effect of his statement.

Palabras claves: Quiebra, Concurso, Insolvencia, Reorganización, Restructuración.

Key words: Bankruptcy, Insolvency Law, Insolvency, Reorganization, Reorganization.

Sumario: Introducción. 1. Aspectos generales de la insolvencia. 1.1. Procedimientos judiciales reguladores de la insolvencia. 1.2. Los antecedentes nacionales: El Código de Comercio de 1869. 2. La legislación vigente: El Código de Comercio de 1916. 2.1. La suspensión de pagos. 2.2. La quiebra. 3. Las sucesivas reformas del modelo concursal de referencia. 4. El ámbito de aplicación de la insolvencia mercantil. 5. La duplicidad de regímenes concursales. 6. Crítica a la inutilidad del régimen de suspensión de pagos. 6.1. Breve inventario de desaciertos técnicos. 6.2. La suspensión de pagos ¿Un instituto preconcursal? 7. Crítica a la “finalidad solutoria” del procedimiento concursal. 8 Conclusiones. 9. Referencias bibliográficas.

¹ El presente trabajo es producto de la labor realizada por el autor durante el Período de Investigación del Programa de Doctorado “*Cuestiones actuales del Derecho*”, bajo la tutoría académica del Prof. Dr. Germán Orozco Gadea, docente de la Facultad de Ciencias Jurídicas de la Universidad Centroamericana, de Managua, Nicaragua.

Introducción

Con el presente artículo pretendemos dar continuidad a una línea de investigación dirigida a conocer, analizar y diagnosticar, con mayor profundidad, el estado y la corrección técnica actual del Derecho de la insolvencia en nuestro país, sector normativo que tradicionalmente se le ha denominado Derecho concursal.

De manera que el propósito de esta investigación es contribuir a la configuración, de las premisas conceptuales que nos permitan entender mejor las razones, jurídicas, económicas y fácticas, que explican el estado de arcaísmo e inutilidad de las normas regulatorias de la insolvencia empresarial, como punto de partida para extender el análisis al resto de la sub región Centroamericana.

La justificación del mismo por tanto, se centra en la necesidad de elaborar una línea de pensamiento propio, que contribuya a superar la carencia de trabajos de análisis actuales desde la universidad y la academia, sobre los aspectos sustantivos y procesales de las instituciones de la insolvencia, así como sus desafíos.

Para nadie es un secreto la escasa, por no decir, nula doctrina local sobre Derecho concursal e insolvencia, a pesar de que se trata de una disciplina que desde hace ya mucho tiempo ha venido adquiriendo un importante nivel de complejidad y de autonomía, especialmente a partir de los trabajos de la CNUDMI y otros organismos y grupos de trabajo internacionales, desde donde se intenta aportar ideas para construir nuevos modelos y paradigmas regulatorios globales, que funcionen sobre la base de principios comunes, así como debido al movimiento de reforma mundial y la importancia creciente de los procesos de insolvencia transfronteriza, que se han visto agudizados con la crisis financiera actual, que sin duda es la primera crisis de solvencia de carácter global y sistémica.

Como podrá comprobarse, nuestro trabajo se centra en esta ocasión, en tratar de entender el punto de partida paradigmático de los modelos concursales adoptados por nuestro país a mediados del Siglo XIX, como una expresión tardía de la acogida de la dinámica codificadora europea.

Sin pretender hacer un trabajo de carácter histórico, que nunca ha sido nuestro propósito, si nos parecía importante reconstruir con información contrastable, cómo y de dónde fueron tomados los modelos de nuestra primera codificación en el Siglo XIX, considerando que en la actualidad, la mayoría de los códigos proceden de principios del Siglo XX, en lo que podríamos denominar como una segunda etapa codificadora.

A partir de aquí nos centramos en analizar aspectos básicos de nuestro modelo de insolvencia del comerciante o empresario, poniendo en evidencia que se trata de una legislación muy arcaica y desfasada, que requiere de una profunda reforma legislativa. En particular nos centramos en analizar algunos aspectos esenciales que deben ser valorados en una futura reforma como son: su ámbito de aplicación, su objeto y los efectos de su declaración, que junto a otras cuestiones medulares constituyen una parte importante del núcleo duro, por decirlo así, de todo modelo legislativo o normativo de la insolvencia empresarial.

1. Aspectos generales de la insolvencia

Desde la antigüedad se ha venido entendiendo que *solvente* (del latín *solvens entis*), no es tanto la persona que no tiene deudas, aunque el término cabría en este caso, sino especialmente aquella que tiene la capacidad de poder satisfacerlas (cualidad de solvente), de manera que *lato sensu* la falta de solvencia, sería la incapacidad de una persona (natural o jurídica) de poder pagar sus deudas.

Aunque algunos informes y expertos, como Black (2010), han dado cuenta de cómo recientemente muchas corporaciones, han eliminado la obligación fiduciaria del “cuidado” en la actuación de sus representantes, llegando a extremos delictivos insospechados, sigue siendo válido afirmar que un empresario puede verse afectado patrimonialmente, por sus propios errores y desatinos, así como por diversas razones o motivos que no necesariamente son imputables a su falta de honestidad, o de una conducta incorrecta. Las crisis económicas, los cambios tecnológicos, los desastres naturales, los accidentes, son muestras de todos esos imprevistos que pueden provocar una pérdida patrimonial no prevista o calculada.

Esta afectación patrimonial a la que llamamos *insolvencia*, y que por supuesto debe ser significativa, es aquella situación de deterioro patrimonial que le impide a una persona humana o a una organización (corporación), hacer frente al cumplimiento de sus obligaciones, pero no sólo de una manera aislada, ocasional o por un breve tiempo, sino de una manera significativa y regular.

En este sentido, se suele diferenciar una *insolvencia absoluta*, cuando el pasivo del balance es superior al activo, de la *insolvencia relativa*, en la que el activo es superior al pasivo, pero la iliquidez patrimonial impide poder hacer frente o pagar sus deudas, de manera que Viguera Rubio (2000), apunta que la insolvencia es una situación de carácter económico con relevancia jurídica, siendo uno de sus principales problemas la cuestión de la prueba fehaciente de la condición.

Por esta razón, en cualquiera de ambos casos de insolvencia, los ordenamientos han tratado desde antaño de dar una respuesta a los desafíos jurídicos derivados de los desbalances patrimoniales, de manera que la ejecución individual de los créditos se sustituya por unos procedimientos, entre los que destacan una serie de reglas y principios propios como la *par conditio creditorum*,

1.1. Procedimientos judiciales reguladores de la insolvencia

Por otra parte, Arellano Gómez (1995, pp. 273), explica que “la insolvencia en su acepción más estricta, como insuficiencia patrimonial del deudor... genera la necesidad de ordenar una liquidación del patrimonio, a fin de salvaguardar, en lo posible, los créditos concurrentes, evitando que los acreedores más ágiles o más rápidos o más hábiles consigan cobrar en perjuicio de los demás.”

La concurrencia de varios acreedores sobre el patrimonio de un único deudor se organiza sobre la base de una idea central: son todos de la misma condición. Los acreedores, titulares de un derecho de crédito, no gozan de prioridad como ocurre con los titulares de derechos reales, en los que rige el principio “*prior tempore, potior iure*”, con función excluyente o con función de mayor rango.

Sucede entonces que los titulares de los créditos del insolvente son, en principio, igualmente partícipes del soporte básico de la garantía de su derecho, que es el patrimonio del deudor, al que pueden dirigirse en caso de incumplimiento.

Ese patrimonio ha de satisfacer en principio a todos los acreedores, pero si obviamente es insuficiente, se ha venido permitiendo que los acreedores concurren a su satisfacción, repartiéndoselo entre ellos con arreglo a lo que se denominaba *dividendo*, un concepto que expresa realmente la reducción proporcional que sufre un crédito por razón de la insuficiencia de los bienes disponibles para el pago.

Estos procedimientos usuales han sido la *suspensión de pagos*: propio de los casos de *insolvencia relativa* (con matices), dirigido a lograr un acuerdo con los acreedores para restablecer la normalidad de los pagos; y la *quiebra*: propio de la insolvencia absoluta, dirigido a la liquidación y el reparto del patrimonio del empresario deudor.

1.2. Los antecedentes nacionales: El Código de Comercio de 1869

La primera legislación de carácter mercantil que vino a reglamentar en nuestro país la actividad empresarial, comercial e industrial y, por tanto, que incluyó una regulación para las situaciones de insolvencia de los empresarios, fue el *Código de Comercio de 22 de marzo de 1869*, redactado por una comisión constituida por los juristas, Doctor Don Máximo Jerez y Licenciado Don Francisco Zamora.

En una carta dirigida al Ministro de Fomento que fue incluida al inicio de la primera edición oficial de dicho cuerpo normativo realizada por Jerez y Zamora, los autores dan cuenta de su esfuerzo y de las fuentes normativas que han utilizado en su titánica labor, expresándolo de la siguiente manera:

Al emprender una tarea tan asidua, y de trascendencias tan graves, no hemos debido atenernos a nuestros solos reducidos alcances.- Hemos tenido en consideración Códigos vigentes de otras naciones, leyes diversas que, además de ellos han regido en la materia, doctrinas y comentarios de expositores ilustrados, y todo lo que ha podido sugerirnos nuestro propio discernimiento. Razones bien sabidas de todos nos decidieron a tomar por base principal de la obra el Código Español ya conocido, siguiéndole especialmente en cuanto al orden de las materias; pero éstas, en lo sustancial, han sido todas alteradas, suprimidas, adicionadas o reducidas; y hemos procurado conformarnos, en cuanto hemos podido comprender, con las instituciones establecidas, los principios que se profesan, las

peculiaridades de nuestros pueblos y los adelantos del siglo. (Gobierno de Nicaragua, 1870, p. 3).

En efecto, haciendo un breve análisis de Derecho comparado y de los Códigos de la época, es posible comprobar que ambos redactores siguieron los modelos que tenían a mano en aquellos días, muy seguramente el *Code de Commerce* francés de 1807 impulsado por el ímpetu codificador de Napoleón Bonaparte durante los años de dicho siglo y, especialmente, como ellos mismos atestiguan, el *Código de Comercio español* promulgado por Fernando VII en 1829. Vale afirmar que, en ambos textos, los aspectos relativos a la quiebra de los comerciantes fue ubicada sistemáticamente en la parte final de ambos textos normativos, como siguiendo un orden biológico de la actividad empresarial y comercial.

Así por ejemplo, el *Code de Commerce* de 1807 fue estructurado en 648 artículos y cuatro libros, denominándole al Primero: “*Del comercio en general*”, al Segundo: “*Leyes particulares del comercio marítimo*”, al Tercero simplemente: “*Quiebra*”, y al Cuarto: “*Juicios y procedimientos a seguir en el comercio*”.

Por su parte el *Código de Comercio español* de 1829 redactado por Pedro Sainz de Andino había sido estructurado en 1219 artículos. Al Primer libro le denominó: “*De los comerciantes y agentes del comercio*”, al Segundo: “*De los contratos de comercio en general, sus formas y efectos*”, al Tercero: “*Del comercio marítimo*”, al Cuarto: “*De las quiebras*”, y al Quinto: “*De la administración de justicia en los negocios de comercio*”.

De manera que, no sólo por su estructura, sino también por su contenido (como veremos adelante aunque no es éste el momento ni el lugar para demostrarlo), puede afirmarse que el modelo esencial de nuestro primer *Código de Comercio de 1869*, tal como lo confiesan sus propios redactores, Jerez y Zamora, fue elaborado siguiendo la estructura del *Código español de 1829*, aunque sólo llega a tener la mitad del tamaño de aquel, pues a diferencia del español con sus 1219 artículos, el nuestro poseía sólo 603 artículos.

En definitiva, ello explica las razones de cómo y por qué en la sistemática de nuestro primer *Código de Comercio* los asuntos relativos a la quiebra de los comerciantes

fue ubicada al final en el Libro Cuarto, quedando explicitados los modelos en orden y estructura que siguieron los codificadores locales.

Adentrándonos ahora en el terreno de sus disposiciones, hemos de partir explicando que, siguiendo casi al pie de la letra el contenido de los artículos del Código de Comercio español de 1829, y en algunos casos endureciendo sus disposiciones, en los arts. 528, 529 y 530 del *Código de Comercio de 1869*, se estableció un concepto legal de quiebra, los cinco tipos diferentes de quiebra y un concepto de suspensión de pagos, en los siguientes términos:

Art. 528.- Es quiebra el estado de un comerciante que cesa en el debido cubrimiento de sus créditos. La quiebra debe ser declarada por autoridad judicial, a instancia del quebrado o de cualquier acreedor. Comprende todos los bienes y derechos del deudor, sean o no comerciables, y todas sus obligaciones de cualquiera naturaleza.

Art. 529.- Se distinguen, para los efectos legales, cinco clases de quiebra:

- 1.^a Suspensión de pagos
- 2.^a Insolvencia excusable
- 3.^a Insolvencia culpable
- 4.^a Insolvencia fraudulenta
- 5.^a Alzamiento.

Art. 530. Es de la primera clase la quiebra del deudor que, manifestando bienes suficientes para el pago de sus deudas, pide a sus acreedores un plazo para verificarlo.

Como ponen de manifiesto Uría, Menéndez y Beltrán (2001), al analizar la legislación española “en el Código de comercio de 1829 se distinguen (art. 1002) cinco clases de quiebras (suspensión de pagos, quiebra fortuita, quiebra culpable, quiebra fraudulenta y alzamiento), si bien el procedimiento es único. Importa destacar que la suspensión de pagos constituye, por lo tanto, una clase de quiebra, reservada a los deudores solventes (art. 1003), que podían alcanzar más fácilmente un convenio con sus acreedores.”

Al analizar estos artículos y contrastarlos con su modelo peninsular, comprobamos que Jerez y Zamora, los redactores del Código de Comercio nicaragüense de 1869, siguieron también el modelo de establecer una única institución concursal: *la quiebra*, y, sencillamente asumieron, al igual que lo hizo Sainz de Andino en 1829, que una *suspensión de pagos* no era otra cosa que un estado de quiebra, instituyéndola así como la única institución concursal posible en nuestro ordenamiento.

De esta manera, y sin que ello signifique demeritar el trabajo realizado por ambos codificadores, la posibilidad de formular la viabilidad de un *instituto preconcursal* que se anticipara en el tiempo y en sus efectos al procedimiento de *quiebra* quedó, por ese sólo hecho, eliminada de nuestro ordenamiento mercantil.

La confirmación de la decisión adoptada por los redactores nacionales, de incluir la suspensión de pagos dentro del instituto de la quiebra, es muy importante porque nos permite apreciar y confirmar la enorme influencia de los modelos, instituciones, figuras y categorías jurídicas de Francia y España, algunas de las cuales pasaron plenamente intactas de la península ibérica a la parte hispanoparlante del continente americano, ya que la mayor parte de nuestros juristas no conocían ni interactuaban con las normas y el derecho que se estaba generando en los Estados Unidos.

En el caso de la regulación de la insolvencia del empresario, que es el tema que nos ocupa, esto significó prácticamente la imposibilidad de instaurar hasta el día de hoy, una auténtica figura o categoría *preconcursal* más útil o anticipada para tratar de evitar la quiebra y liquidación del patrimonio de aquellos empresarios que, teniendo activos y bienes suficientes para satisfacer todas sus deudas, sufriesen una falta transitoria de iliquidez, o un sobre endeudamiento temporal del que pudieran salir con una adecuada reestructuración financiera u organizativa de la empresa.

De manera que, por el sólo hecho de que el modelo normativo de referencia fuera el Código de Comercio español de 1829, desde el momento mismo del nacimiento de nuestro régimen concursal, la acción de un deudor de pedir una prórroga o una extensión de un plazo a un acreedor, podía ser interpretado legalmente como supuesto de hecho de una *suspensión de pagos*, lo cual equivalía a la posibilidad de ser declarado legalmente en estado de quiebra.

Esta ecuación o razonamiento criticable, que hace dos siglos parecía tener sentido, y que sólo puede explicarse por la dureza de trato al comerciante insolvente en las reglas estatutarias de los mercaderes de la época medieval, se introduce entonces en la incipiente cultura jurídica de nuestro país, de tal manera y con tanta fuerza, que su influencia continuará limitando el surgimiento de un auténtico procedimiento preconcursal en la reforma posterior y hasta nuestros días.

2. La legislación vigente: El Código de Comercio de 1916

El régimen de quiebras de los comerciantes introducido por el Código de 1869 fue derogado y sustituido 47 años después por el *Código de Comercio de 30 de octubre de 1916*, que se mantiene vigente hasta el día de hoy, en el cual se conservó la regulación del fenómeno de la insolvencia en el Libro Cuarto, al igual que lo hizo su antecesor.

Aunque no hemos tenido acceso a las declaraciones oficiales de sus redactores para esclarecer cuáles fueron los Códigos, las leyes o referentes que les sirvieron de modelo en su trabajo, es evidente que –al menos en materia de insolvencia-, el de mayor influencia fue sin duda el Código de Comercio español de 1885, y en menor medida, los Códigos de México y Argentina de aquella época.

Sin embargo, es de destacar que en el nuevo *Código de Comercio de 1916*, a diferencia de su predecesor de 1869, el estado de insolvencia del comerciante ya no se intenta regular únicamente al amparo del instituto de la *quiebra*, sino que, dando crédito a la validez de las nuevas corrientes normativas y doctrinales, ahora se intenta regular mediante dos figuras jurídicas con las que se logra, al menos formalmente, una diferenciación regulatoria entre en fenómeno de la *insolvencia transitoria* regulada a través de la *suspensión de pagos* y la *insolvencia definitiva* normada a través del procedimiento de *quiebra*.

Justamente como reflejo de este propósito, al Libro Cuarto ya no se le denominará simplemente como “*Quiebra*”, sino “*De la suspensión de pagos, quiebras y prescripciones*”, y se dedicará su primer título al régimen de la *suspensión de pagos*, mientras su segundo título se concentrará en el régimen de *quiebras*.

2.1. La suspensión de pagos

Como puede verse, la *suspensión de pagos* ya no aparece como una clase o un tipo de *quiebra*, y el Código de Comercio de 1916 se encargará de precisarlo en el artículo 1087 que establece “*para los efectos legales se distinguirán tres clases de quiebra, a saber: fortuita, culpable y fraudulenta*”. Desaparece así el tratamiento legal unitario que pretendió durante casi medio siglo tratar por igual todos los supuestos de insolvencia, con la cual se equiparaba el procedimiento de *suspensión de pagos* y el de *quiebra*.

Considerando esta modificación estructural y sistemática debido a la influencia de las nuevas corrientes doctrinales, es evidente que en este nuevo Código de Comercio, se intenta formular (aunque todavía con muy poca fortuna), una figura *preconcursoal* que hasta entonces puede considerarse desconocida en la legislación de nuestro país, figura que Solórzano Reñazco (1974), primer glosador de nuestro Código, calificaba como un *beneficio optativo*, (*por eso dice la Ley podrá, aunque nosotros no compartimos que en el diseño del Código de Comercio de 1916, se pueda considerar un auténtico beneficio por las razones que expondremos posteriormente*) para el deudor comerciante solvente, debido precisamente a la redacción que se le daba en la letra de norma:

Art. 1047.- El comerciante que poseyendo bienes suficientes para cubrir todas sus deudas prevea la imposibilidad de efectuarlos a la fecha de sus respectivos vencimientos o que no haya podido hacerlo en esas fechas, en virtud de accidentes extraordinarios, imprevistos o de fuerza mayor, **podrá constituirse en estado de suspensión de pagos** que declarará el Juez de Comercio de su domicilio en vista de su manifestación. Igualmente podrá hacerlo el mismo comerciante, por los accidentes dichos, dentro de las cuarenta y ocho horas siguientes al vencimiento de una obligación que no haya satisfecho, no obstante de habersele reclamado judicialmente.

De esta manera, en una regulación somera de 15 artículos (del 1047 al 1061) se trata de introducir en el país la nueva categoría *preconcursoal*, sobre la que luego haremos algunas observaciones para explicar mejor la necesidad, la importancia y

la viabilidad de los institutos concursales que puedan ir más allá de la llamada *función solutoria* del procedimiento concursal.

Se entiende que el propósito de haber introducido junto al instituto de la *quiebra* el procedimiento de *suspensión de pagos* es justamente, como bien señala Solórzano Reñazco (1974), ofrecer una opción legal que permitiera *evitar la quiebra* del deudor comerciante. Esto implicaría anticipar el reconocimiento judicial a su situación de insolvencia, así como facilitarle una posible salida legal a su estado de morosidad, a través de la consecución de un acuerdo con sus acreedores, en el que se prevé la inclusión de una “espera” voluntaria de aquellos, la que además de ser fruto del consenso, gozará de reconocimiento legal judicial.

Sin embargo, como veremos más adelante, este instituto *preconcursal* nunca llegó a ser eficaz, ni sirvió para los propósitos que se supone darían sentido a su existencia como figura jurídica que debería, sino evitar, al menos contribuir a impedir la quiebra del deudor empresario solvente, facilitando la posibilidad de un acuerdo o concordato con sus acreedores, porque entre otras razones, nunca incorporó todas las recomendaciones del modelo español, que a su vez valga decir, nunca dejó de ser fruto de polémicas y tensiones normativas en España.

2.2. La quiebra

En lo que respecta propiamente a la figura de la *quiebra* del deudor comerciante, el nuevo Código de Comercio de 1916 la desarrollará aún más que su antecesor, y en 88 artículos se tratarán de resolver varias cuestiones que se ofrecen como los ejes articuladores del nuevo régimen de insolvencia: *los presupuestos de la quiebra, subjetivo y objetivo; los momentos para poder hacer la solicitud a instancias del deudor o del acreedor; los efectos de su declaración; las clases de quiebras y su regulación; el convenio entre el deudor y sus acreedores; ciertos derechos de separación de la masa y la graduación de los créditos contra la masa.*

Como fenómeno económico, la quiebra es la imposibilidad de cumplir obligaciones contraídas por un deudor comerciante, y se plantea como fenómeno jurídico cuando esa incapacidad ha sido precedida de *una declaración judicial*, debido a solicitud del propio deudor, uno o varios de sus acreedores (art. 1063 CC.), o –incluso– de oficio en caso de fuga notoria del comerciante (art. 1065 CC.).

El procedimiento puede ser aplicado al deudor empresario que se encuentra en un estado de *insolvencia* por cualquier razón, con o sin posibilidad de solución a su estado económico, y como resultado del mismo es intervenido, separado de la administración de sus bienes, y debe someterse a un proceso de liquidación o un convenio de reorganización de su patrimonio (art. 1098 CC.) en acuerdo con sus acreedores para responder por sus créditos.

Cabe señalar que el interés tradicionalmente protegido por esta institución ha sido el del acreedor, pero cada vez más es admitida la consideración de otros, como los de la sociedad, la economía, el territorio, y por supuesto que, dentro de la sociedad, las personas que forman una comunidad, ya que la empresa está concebida como una compleja unidad humana, social, jurídica y económica.

En lo que respecta al concepto de quiebra que el Código de Comercio de 1916 nos ofrece, vale decir que el mismo no es nada preciso en su delimitación y, desde nuestro punto de vista, la interpretación más correcta implicaría al menos la presencia de dos de las condiciones necesarias del supuesto de hecho previstos en la norma: Primero, la necesidad de “la cesación del empresario en sus pagos” (art. 1062 CC), frase que evidentemente es sumamente imprecisa por lo que sólo podría haber sido modulada por la riqueza de una ausente jurisprudencia concursal; y segundo, “inexistencia de bienes suficientes” (art. 1064 CC) o de “pasivos superiores a los activos” (art. 1067 CC), en el balance patrimonial del deudor.

De manera que, para formular un concepto de quiebra, es necesario, interrelacionar al menos tres disposiciones que resultan claves para este propósito. Tómese en cuenta que en un primer momento la quiebra se conceptualiza como una cesación de pagos ilegal (art. 1062 CC), que sería aquella que no ha sido autorizada por los acreedores ni por el juez.

Sin embargo, cuando se trata de una *quiebra necesaria*, se dice otra cosa: *que será aquella que solicita un acreedor, fundado en la imposibilidad de realizar un mandamiento de ejecución contra su deudor por la falta de bienes libres bastantes para el pago, pero este supuesto de hecho es distinto del anterior.*

Finalmente, al disponer sobre la *quiebra voluntaria*, se dice que es aquella que se produce una vez que el deudor ha cesado en el pago corriente de sus obligaciones y además, en su último balance determina que su activo es inferior al pasivo.

Veamos el contenido de éstos esenciales artículos:

Art. 1062.- Se halla en estado de quiebra todo comerciante que cesa de hacer sus pagos, y que no goza de los beneficios acordados en el Título anterior.

Art. 1064.- Para la declaración de quiebra a instancia de acreedor, será necesario que la solicitud se funde en título por el cual se haya despachado mandamiento de ejecución o apremio y que del embargo no resulten bienes libres bastantes para el pago.

Art. 1067.- El comerciante que cesare en el pago corriente de sus obligaciones, si de su balance último resultare que el activo es inferior al pasivo, tendrá obligación de presentarse en estado de quiebra dentro de los diez días siguientes al de dicha suspensión de pago. Si así no lo hiciere la quiebra será declarada culpable.

En definitiva pues, más allá de los problemas conceptuales derivados de una defectuosa regulación, se entiende que puede ser declarado legalmente en quiebra aquel deudor comerciante que se encuentra en un estado de *insolvencia definitiva*, porque no sólo ha dejado de cumplir de manera significativa con sus obligaciones regulares, sino porque además, no tiene activos suficientes para satisfacer la totalidad de sus deudas o al menos se sospecha que carece de ellos.

Como expresan Uría, Menéndez y Beltrán (2001, p. 872), “la suspensión de pagos tenía como causa la iliquidez del deudor y trataba de conseguir un acuerdo de los acreedores con el empresario que permitiese restablecer la normalidad en los pagos y la continuidad de la empresa, mientras que la quiebra tiene como causa la insolvencia definitiva y su finalidad, en su condición de ejecución colectiva, no es sino la liquidación y reparto del patrimonio del empresario entre sus acreedores.”

3. Las sucesivas reformas del modelo concursal de referencia

Finalmente, es relevante señalar que, mientras el régimen de insolvencia de nuestro país ha permanecido prácticamente inalterable desde 1917, por el contrario, el régimen concursal español de 1885, en el que como ya dijimos, se había inspirado o le había servido de modelo, sufrió varias modificaciones durante esos años.

La primera de ellas fue el endurecimiento del régimen de *suspensión de pagos* por la Ley de 10 de junio de 1897, que le dio una nueva redacción a los artículos 870 a 873 del Código de Comercio español y que retornó al primitivo concepto de *suspensión de pagos* de 1829, al exigir que sólo pudieran acogerse al procedimiento aquellos deudores cuyo activo fuese superior al pasivo (arts. 870 y 871) y, de otro lado, que sólo se permitiese como única solución el convenio de una espera inferior a los tres años, prohibiéndose expresamente cualquier quita o rebaja (art. 872).

Mas, este endurecimiento de las reglas del juego contra los deudores no habrían de durar mucho tiempo, 25 años después de esta primer reforma, el derecho concursal español vuelve a experimentar una modificación de sus reglas con la entrada en vigencia de la Ley de Suspensión de Pagos de 26 de julio de 1922, que constituye un desarrollo de lo dispuesto en el propio Código de Comercio de 1885, en la que se admite la suspensión de pagos tanto en los casos de *insolvencia provisional* como en los de *insolvencia definitiva* (arts. 8.VI y 10.1), y se permite como solución del procedimiento cualquier tipo de convenio (art. 14.11 y III), incluidos aquellos que permiten acuerdos no sólo de prórrogas, sino de reducción de las deudas.

Es por estas razones que, algunos de los críticos de dicha reforma (Uría, Menéndez y Beltrán, 2001, pág. 872), aseguran que en definitiva, dicha Ley de Suspensión de Pagos permitió tramitar como *suspensiones de pagos* verdaderas situaciones de *insolvencia absoluta* o *definitiva*, lo que convirtió a la suspensión de pagos en un procedimiento prácticamente alternativo al de quiebra. Cuando en realidad, frente a ese carácter general de la suspensión de pagos que la reforma daba, la quiebra ofrece en el derecho actual (según el punto de vista de estos autores), la fisonomía tradicional de procedimiento típico de ejecución; es un procedimiento de ejecución forzosa y colectiva de los créditos sobre el patrimonio del empresario deudor.

Pero la situación del derecho concursal español se complicó todavía más, con fenómenos tan anacrónicos como la vigencia de un buen número de artículos del

primer Código de Comercio de 30 de mayo de 1829, a lo largo de todo el Siglo XX, en virtud de la invocación que de ellos hizo la Ley española de Enjuiciamiento Civil de 3 de febrero de 1881, anterior al Código de Comercio de 22 de agosto de 1885, y vigente en esta materia, de acuerdo con el apartado 1 de la disposición derogatoria única de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil; grave anacronismo que se prolongó todo el siglo pasado hasta la entrada en vigor de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal.

Ahora bien, con independencia de que se opine a favor o en contra de la corrección de las soluciones propuestas en las diferentes reformas que se hicieron al derecho concursal español entre el siglo diecinueve y principios del veinte, lo cierto es que, mientras nuestro derecho concursal ha permanecido inalterable a lo largo de casi un siglo, la legislación que le sirvió de modelo fue objeto durante el mismo período de un intenso debate y de la formulación de propuestas de reforma relevantes, entre las que Uría, Menéndez y Beltrán (2001), destacan las siguientes:

El Anteproyecto de 1959, redactado por el Instituto de Estudios Políticos; el de 1979, elaborado por el Colegio de Abogados de Barcelona; el de 1983, redactado por la Sección de Derecho Mercantil de la Comisión General de Codificación, y la Propuesta de 12 de diciembre de 1995.

Todas estas propuestas hoy son historia, porque como ya dijimos, dicho régimen finalmente fue derogado por la entrada en vigencia de Ley Concursal de 2003, misma que luego fue reformada por la *Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la ley 22/2003, de 9 de julio, concursal*, puesta en vigor, con carácter general, desde el 1 de enero de 2012.

En definitiva, como explica Viguera Rubio (2000, pág. 204), el sistema de Derecho concursal español estaba constituido (desde 1885 hasta antes de sus más recientes reformas) por un conjunto de normas desordenado, fragmentado y disperso. Dicho régimen respondía a un modelo de quiebra-liquidación, que abordaba el conflicto de intereses entre el deudor y los acreedores, con efectos represivos para aquél y protectores para éstos, acusando por ello, la poca adecuación de aquel modelo con la realidad contemporánea.

En nuestro caso, sólo muy recientemente, y luego de casi un siglo de vigencia, ha comenzado a cobrar fuerza un impulso reformista de la legislación mercantil, con la creación del Comité de Reforma de la Legislación Mercantil, creado por el Decreto 06-2009 de 23 de enero de 2009 (Publicado en La Gaceta, Diario Oficial N° 30 del 13 de febrero de 2009), dentro de cuyo proceso, los redactores del *Informe Diagnóstico del estado actual de la legislación mercantil* (Universidad Americana & Consortium Taboada & Asociados, 2011, p. 22), han recomendado que, en el caso de la necesaria reforma del orden concursal de nuestro país, ésta debería ser abordada, al margen y en una etapa posterior, a la conclusión de una reforma integral del orden mercantil, en la que primero se aborden todas las cuestiones generales del ámbito empresarial: *principios de la actividad empresarial, ámbito de aplicación de la regulación, estatuto del empresario, obligaciones y contratos, condiciones generales de contratación, sociedades mercantiles, etc.* De esta manera se podría disponer de los insumos normativos necesarios para el mejor diseño de un nuevo régimen de insolvencia, unitario y moderno. Propuesta que ha contado con un alto nivel de aprobación por parte de los distintos actores sociales y económicos consultados durante el proceso de consulta que se ha hecho.

4. El ámbito de aplicación de la insolvencia mercantil

Como bien señala la CNUDMI (2004), los países suelen definir el ámbito de aplicación de sus regímenes de insolvencia en función de distintos intereses y criterios. Algunos han aplicado sus regímenes concursales a todos los deudores por igual sin hacer ningún tipo de diferenciación y otros prevén ciertas excepciones concretas, como las que se suelen concederse, por ejemplo, a ciertas empresas públicas, al sector financiero y a los grupos o conglomerados de empresas, para las que se pueden reservar reglas o procedimientos especiales o excepcionales.

En nuestro país, con el régimen de insolvencia mercantil 1916 también se hicieron ciertas excepciones, excluyendo su aplicación a las *compañías y empresas de ferrocarriles* (actualmente extinguidas todas) y a las demás *obras de servicio público general* (art. 1127 y ss. CC.), categoría que por supuesto implicaría hoy una apasionada discusión que por ahora obviamos.

Otros países distinguen dentro del ámbito de aplicación entre los deudores *personas físicas* (por ejemplo: comerciantes o empresarios pequeños que actúan en nombre propio) y *personas jurídicas* (entidades, asociaciones y sociedades), para aplicarles a cada una de ellas distintos regímenes de la insolvencia, este tampoco fue el caso de nuestro país.

Es necesario dejar sentado que el *Código de Comercio vigente de 1916*, no hace ninguna diferencia en cuanto a la aplicación subjetiva de su régimen de insolvencia, entre el comerciante persona natural y el comerciante persona jurídica, simplemente se aplica al comerciante, sea éste persona natural o jurídica, y para nadie es un secreto, ni habría dificultad en valorar que, muy seguramente, existen una serie de complejidades de carácter patrimonial, e indudablemente procesal, que todo régimen debería considerar y que sugieren ciertas diferencias o particularidades en materia de procedimientos concursales de personas naturales y jurídicas.

De acuerdo con la CNUDMI (2004), otro criterio que se suele aplicar, consiste en distinguir entre las personas jurídicas y las personas físicas en función de las actividades económicas (o de consumidores) que lleven a cabo. Algunos de estos regímenes tratan de la insolvencia de los “comerciantes”, por lo que se entiende las personas cuya ocupación habitual es la actividad económica, o de las sociedades constituidas conforme al derecho mercantil y de otras entidades que suelen dedicarse a dicha actividad.

Este es justamente el caso de nuestro país, donde el régimen concursal mercantil está previsto para ser aplicado, a todos los comerciantes con las exclusiones ya indicadas, que serían aquellos que de forma “ordinaria” (es decir, habitualmente) o “profesionalmente” (actividad formal) se dedican a la actividad mercantil, comercial o industrial, para cuyo esclarecimiento son esenciales 2 preceptos, los arts. 6 y 20 del CC., en los que se establece lo siguiente:

Son comerciantes los que se ocupan ordinaria y profesionalmente en alguna o algunas de las operaciones que corresponden a esta industria y las sociedades mercantiles o industriales (art. 6 CC.).

Se reputan comerciantes, todos los que tienen abiertos almacenes, tiendas, bazares, boticas, pulperías, hoteles o fondas, cafés, cantinas u otros

establecimientos semejantes; a las empresas de fábricas o manufacturas; a las empresas editoriales, tipográficas o de librería; a las empresas de transporte, fluvial o marítimo; a las empresas de depósitos de mercaderías, provisiones o suministros y seguros de toda clase; los bancos, casas de préstamo y agencias de negocio y de comisiones; y en general, a todos los que habitualmente ejecuten operaciones regidas por este Código (art. 20 CC.).

De manera que aquellos sectores de la actividad económica que no puedan ser calificados como mercantiles por *la forma* (tales como las sociedades mercantiles) o por la dedicación *ordinaria o habitualidad* de una actividad mercantil (como pudiera ser el sector artesanal, agropecuario, forestal, pesquero que no es ejercido bajo una forma societaria mercantil), se encontrarían excluidos de dicho régimen y debería aplicárseles las normas del concurso civil.

En algunos regímenes también se prevén distintos procedimientos en función del grado de endeudamiento, y varios países han elaborado regímenes especiales de la insolvencia aplicables a distintos sectores de la economía, en particular al sector agrícola. Este tampoco es el caso de nuestro país por lo que hace el Código de Comercio, pero sí cabe si consideramos las nuevas normas del sector financiero que reservan para todas las empresas sometidas a supervisión bancaria o financiera, un procedimiento de intervención y de liquidación forzosa de un mercado carácter administrativo (tal como lo establecen los numerales 4, 5 y 6 del art. 3 de la Ley No. 316, Ley de la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras, en la redacción introducida por la Ley No. 552, Ley de Reforma a la Ley 316, aprobada el 03 de agosto del 2005 y publicada en La Gaceta, Diario Oficial No. 169 del 31 de agosto del 2005).

Podemos decir entonces que, un análisis técnico del régimen concursal de 1916 nos debe llevar a concluir que, por el ámbito de aplicación subjetivo del mismo, este es aplicable a todo aquel a quien pueda calificarse legalmente como “comerciante”, sea persona natural o jurídica, pequeño o grande, con independencia de su actividad, con excepción de aquellas que no puedan ser calificadas como mercantiles y de las actividades financieras sometidas a un régimen de supervisión por la autoridad financiera y bancaria (SIBOIF), y por supuesto, de las entidades de derecho público.

5. La duplicidad de regímenes concursales

Ahora bien, aunque es claro que el régimen de la insolvencia mercantil se aplica al comerciante en la definición del *Código de Comercio de 1916*, una de las cuestiones que no sólo no resuelve sino que además, ni siquiera se plantea, es la posibilidad de intentar evitar o superar la duplicidad de regímenes concursales, uno para los *comerciantes* y otro para los *no comerciantes*.

Hay que tener en cuenta que mientras la dualidad de los *institutos concursales* (*preconcursoales* y *concursoales*) debería ser calificada como muy positiva, porque se trata de establecer soluciones diferenciadas según se trate una *insolvencia temporal* o una *insolvencia grave o definitiva* del deudor; la duplicidad de los *regímenes de insolvencia* para comerciantes y no comerciantes, resulta criticable porque no tiene otra justificación que la tradición histórica propia de su origen medieval.

En realidad, no habría mayor cuestionamiento a la duplicidad de regímenes de insolvencia diferenciados, si la misma tuviera una justificación razonable, como la que podría predicarse de consumidores y empresarios. Pero como se pone de manifiesto en diversos estudios (Pulgar Ezquerro, 2005), el origen de esta dualidad no es otra que el antecedente histórico europeo de reprimir con mayor dureza la conducta fraudulenta de los comerciantes, a través de aplicar un régimen mercantil con un marcado carácter punitivo, que tuvo su origen en las normas estatutarias de las corporaciones de los mercaderes medievales, especialmente italianos, con el objeto de reprimir el alzamiento de bienes y la fuga de los deudores insolventes, asegurándose además, que entre comerciantes se pudieran pactar rebajas o quitas.

Si consideramos que nuestro modelo de insolvencia fue tomado del ordenamiento mercantil español codificado, resulta esencial considerar los antecedentes indicados por autores como Viguera Rubio (2000, pág. 715), quien da cuenta que “la dualidad de procedimientos de ejecución universal en atención al carácter subjetivo de la condición del deudor aparece por primera vez en las Ordenanzas de Bilbao de 1737, aunque en nuestras antiguas leyes existían ya especialidades que hacían más riguroso el procedimiento cuando el deudor era comerciante.”

Volviendo a nuestro país, cabe reafirmar por tanto, que la entrada en vigencia del entonces nuevo *Código de Comercio de 1916*, supuso una cierta mejora de la legislación concursal sustantiva –que no procesal-, aplicable a los comerciantes, pero que nunca se planteó solucionar, la dualidad de regímenes de insolvencia para *comerciantes* y para *no comerciantes*.

De manera que, a partir de la promulgación en Nicaragua del primer *Código Civil de 27 de enero de 1867*, tenemos un régimen de insolvencia para los “*no comerciantes*” por medio de la institución del “*concurso de acreedores*”, cuyo régimen actual se encuentra establecido por el *Código Civil de 5 de febrero de 1904* (v. art. 2239 y ss. C.), que sustituyó al anterior; y, adicionalmente, desde el *Código de Comercio de 1869*, contamos con un régimen de insolvencia para los “*comerciantes*”, regulado ahora por el *Código de Comercio de 30 de octubre de 1916*, que derogó al anterior, y que se encuentra regulado por medio de los institutos de la “*suspensión de pagos*” (art. 1047 y ss. CC.), y de la “*quiebra*” (art. 1062 y ss. CC.).

Ambos regímenes se mantienen prácticamente vigentes e invariables desde 1904 y 1917, respectivamente, y a pesar de su inutilidad e ineficiencia manifiesta, así como de los esfuerzos que se han hecho, sobre todo a partir de los años setenta, por modernizar dicha legislación.

En principio estaba previsto que el régimen de insolvencia para los empresarios se auxiliara de un procedimiento propio, y así se decía: *el expediente de suspensión de pagos se acomodará a los trámites marcados en la ley del procedimiento comercial* (v. art. 1049 CC.); y debía ser aplicado por los jueces de lo mercantil; pero, como explica Escobar Fornos (1998, p. 36), esto nunca llegó a suceder porque dichas normas (Ley de Procedimiento Comercial) nunca llegó a ser elaborado; y, las autoridades judiciales del ámbito mercantil tampoco llegaron a ser nombradas; de manera que su aplicación correspondió desde entonces a los jueces de lo civil, quienes todavía hoy conocen de los pocos casos de *concurso de acreedores*, como de las *suspensiones de pago* y de las *quiebras* que se han tramitado judicialmente, aplicando como reglas adjetivas las contenidas en el *Código de Procedimiento Civil del 1° de enero de 1906* y sus posteriores reformas.

6. Crítica a la inutilidad del régimen de suspensión de pagos

En un estupendo artículo de análisis sobre la situación del ordenamiento concursal a finales del siglo pasado, titulado: “*La insoportable levedad del derecho concursal*”, Joaquim Bisbal (1994) afirmaba de su país que “*el derecho concursal español es la pieza más ineficiente de cuantas componen nuestro Derecho mercantil*”. Este tipo de señalamientos de voces reconocidas de la doctrina mercantilista española que fueron muy comunes en esos años, constituyen una señal de especial interés para nuestro análisis, porque justamente reflejan la opinión generalizada de esa época, a partir del análisis riguroso del modelo que nos sirvió de referente.

Desde nuestro punto de vista, exactamente lo mismo puede predicarse de nuestro derecho de la insolvencia como heredero de aquellas normas. Con mucha mayor razón, porque el nuestro no sólo enfrentó dificultades materiales para su puesta en práctica, además de la ausencia de su normativa adjetiva, de la carencia de órganos competentes especializados y de su falta de adecuación sustantiva y material, aspectos que no sin dificultades pero con mucho tino, el legislador español trato de enfrentar finalmente en su reforma del año 2003, y en poco tiempo trato de mejorar con la reciente reforma de 2011.

De manera que centramos nuestra crítica, primero en el análisis del propósito o de la finalidad de un instituto de supuesta naturaleza *preconcursal* como la *suspensión de pagos*, que se supone, en la medida de lo posible, dirigido a evitar la quiebra y la liquidación del patrimonio del deudor empresario, que a diferencia de cualquier otro se entiende estrechamente ligado a una actividad económica o empresarial; así como a la justa búsqueda de satisfacción del interés de los acreedores, en recuperar sus créditos en el menor tiempo posible.

Debemos suponer que se estará de acuerdo con nosotros que, si dicho procedimiento es lento, costoso, engorroso y además resulta inútil para permitir que el deudor pueda realizar una reorganización voluntaria de su empresa, lograr una reestructuración de su situación financiera o alcanzar un acuerdo con sus acreedores, entonces cabría afirmar que se trata de un procedimiento que habría perdido todo su sentido y finalidad, puesto que ningún empresario estaría interesado en acudir de forma voluntaria al mismo. Dicho de otra manera, se trataría de un

procedimiento de insolvencia, que carecería de los incentivos mínimos necesarios para que los deudores con dificultades de pago buscaran acogerse al mismo.

6.1. Breve inventario de desaciertos técnicos

Pues bien, ésta es justamente en nuestra opinión, el complejo haz de debilidades del procedimiento de *suspensión de pagos* tal como se encuentra recogido en nuestro ordenamiento. Y el extenso inventario de debilidades, que prácticamente lo desdobra en toda su inutilidad, se puede explicar en cuestiones claves de carácter sustantivo y procesal, que no fueron resueltos por el legislador en 1916.

El primero deriva con toda seguridad de la rigidez que se le imprimió a las mayorías calificadas necesarias para alcanzar un acuerdo (art. 1050 CC.). En este sentido, debe tenerse en cuenta que la solicitud de que se *declare la suspensión de pagos* debe ser rechazada de plano por el juez, si el deudor no logra la aprobación de una mayoría doblemente calificada de acreedores y créditos, esto es: el voto favorable del 66.66 por ciento de *acreedores* que representen al menos el 75 por ciento de los *créditos* o, viceversa. Evidentemente, se trata de una exigencia legal se convierte en una auténtica barrera que imposibilita la adopción de un acuerdo con una mayoría suficiente y razonable de acreedores.

Esto significa que, desde el principio, el modelo de la *suspensión de pagos* entrega la decisión más importante sobre el futuro de la actividad empresarial y patrimonial del deudor a sus acreedores, facilitando, no la consecución del acuerdo, sino todo lo contrario, facilitando la terminación del procedimiento sin ningún acuerdo, lo que significará el inicio seguro de un procedimiento de quiebra contra el deudor.

Vale señalar, a manera de referencia comparada que, por ejemplo, en Perú, para que un deudor pueda alcanzar un *Acuerdo Global de Refinanciación* con sus acreedores en primera convocatoria, sólo es necesario el voto favorable de aquellos que representen un importe superior al 66.6% del monto total de créditos reconocidos. Y, en segunda convocatoria, dicho instrumento se aprueba con el voto favorable de acreedores que representen un importe superior al 66.6% del total de los créditos asistentes a esa sesión (art. 36 del Decreto Legislativo 845 - Ley de Reestructuración Patrimonial de Perú, Decreto Legislativo del 20 de septiembre de 1996, publicado el 21 de septiembre de 1996).

Ciertamente el Código de Comercio le permite al juez, la posibilidad de realizar una valoración de la solidez, racionalidad y viabilidad de la solicitud del empresario deudor, incluyendo la posibilidad de ordenar la realización pruebas de oficio para mejor proveer (art. 1051 CC.), pero esta facultad de ponderación de razones sólo se activa cuando la cantidad de acreedores que la rechazaron, no hayan alcanzado la misma mayoría calificada necesaria para concederla, es decir: el 66.66 por ciento de los *acreedores* y el 75 por ciento de los *créditos*, o viceversa.

Más sorprende aun es el hecho de que, según el art. 1061 CC., aunque durante el trámite de la suspensión de pagos, se haya logrado conformar la mayoría necesaria para aprobar un convenio entre el deudor y sus acreedores, la declaratoria judicial de suspensión tampoco impide, que cualquiera de los acreedores de la “minoría perjudicada”, pueda continuar intentando por separado la declaratoria del estado de quiebra, disposición jurídica a todas luces incomprensible, dado que lesiona el principio de la seguridad jurídica necesaria dentro de cualquier procedimiento.

Por otra parte, en cuanto a los efectos de la declaratoria judicial de *suspensión de pagos* sobre los créditos del deudor y sus acreedores (art. 1058 CC.), resulta muy criticable que la declaratoria de “espera”, sólo afecte el vencimiento de los créditos ordinarios, cuando éstos suelen ser dentro de las empresas de menor cantidad que los privilegiados; y que por imperio legal no implique –al menos- la *paralización temporal* (un año como mínimo sería razonable) de las ejecuciones provenientes de créditos garantizados con hipotecas, prendas u otros derechos reales, los de arrendamientos de terrenos y fincas, los de alimentos, los de salarios y los créditos personales de manutención del deudor, al margen de un sinnúmero de créditos privilegiados como los de la hacienda pública y la seguridad social.

Con independencia de cualquier otro señalamiento, este sólo hecho ya hace inútil la figura de la *suspensión de pagos* y cuestiona sus efectos sobre las que podrían ser las ejecuciones más perjudiciales para la continuidad de la actividad empresarial o económica del deudor.

Qué sentido tiene, a los efectos de la conservación de la actividad económica y el reflotamiento de una empresa, declarar judicialmente una *suspensión* de las

ejecuciones para los créditos ordinarios, mientras legalmente se permite continuar adelante con las ejecuciones de los acreedores privilegiados.

Como figura jurídica ligada inicialmente al instituto de la quiebra, debe tenerse en cuenta que la *suspensión de pagos* nació con un fuerte estigma social y una frágil debilidad institucional judicial. Ya explicamos que entre 1868 y 1917, año que entró en vigencia el actual Código de Comercio, la *suspensión de pagos* era un tipo de quiebra y por tanto significaban lo mismo.

A ello debemos sumarle que, por las razones ya explicadas relativas a la falta de promulgación de un procedimiento mercantil y de autoridades especializadas propias para su aplicación, tampoco se cuenta en el país con una robusta colección jurisprudencial en la materia que permita orientar la acción judicial y de las partes con mayores índices de seguridad jurídica.

Todas estas razones jurídicas y materiales, explican porque es casi imposible o al menos impensable, que ningún deudor, ni siquiera el más apurado, ingenuo o despistado, decidiera acudir voluntariamente ante un juez para acogerse a este “*beneficio optativo*” y que lo declarase en *suspensión de pagos*, a sabiendas que con ello, no sólo no podría evitar que se desencadenase una liquidación de todo su patrimonio, sino que incluso podría llegar a acelerarla.

En particular debe tomarse en cuenta que, a partir del momento en que se hiciera pública su *solicitud de suspensión de pagos*, todos los acreedores privilegiados iniciarán la ejecución de sus créditos o de sus garantías (hipotecarias y prendarias), mientras que los acreedores ordinarios más aventajados emprenderían todas las acciones o medidas precautelares y embargos preventivos que pudieran, y que nuestra legislación de insolvencia tampoco limita ni suspende, contra el deudor.

Por otra parte, el Código de Comercio ni siquiera menciona los efectos que tiene la declaración de *suspensión de pagos* sobre los bienes secuestrados o embargados al deudor, ni sobre los nuevos embargos que se intenten por los acreedores. De manera que Solórzano Reñazco (1974, pág. 534), expresaba el criterio de que la declaración de espera suspendía el pago, pero en lo atinente a las causas judiciales sólo se suspendían la *ejecución*, por lo que –según él– no era legalmente correcto

que un juez ordenara u exhortara a los otros de la República, a abstenerse de decretar embargos contra el deudor acogido a la suspensión de pagos.

A todo ello hay que sumar además, que aun habiendo sido declarado legalmente en situación de suspensión de pagos, los acreedores no cesarán en sus intentos de realizar distintas ejecuciones judiciales, y presionarán hasta que sea declarado legalmente en situación de quiebra, si es que esto les impidiera de alguna manera apurar la recuperación de sus créditos.

En definitiva, si al estigma social atribuido a la figura de la *suspensión de pagos* le sumamos la falta de normas procesales adecuadas, de autoridades especializadas, y las propias contradicciones técnicas del régimen legal, que no protege al deudor y conserva a toda costa el privilegio de la ejecución de los créditos de los acreedores privilegiados (art. 1058 CC.), manteniéndolos a buen resguardo de cualquier efecto de la *suspensión de pagos*, la imposibilidad de detener los embargos preventivos (art. 1057), el no aprovechamiento de la espera para codeudores o fiadores (art. 1060 CC.), todo el margen de la existencia de condiciones materiales para su desarrollo, estaremos muy cerca de atinar a las razones por las que –de acuerdo con nuestra interpretación- dicho instituto no logró gozar de la confianza de los juristas y empresarios, ni tuvo mayor desarrollo o utilidad práctica en nuestro país.

6.2. La suspensión de pagos ¿Un instituto preconcursal?

Siendo este nuestro escenario y frente a la insuficiencia e inconformidad manifiesta de las soluciones tradicionales que nos ofrece el derecho concursal que sirvió de modelo en nuestro país, muchos autores han planteado la necesidad de construir alternativas distintas y anticipadas.

En esencia es lo que Rojo Fernández (2007, citado por Rodríguez Espitia, 2007) y otros muchos autores han denominado como la *preinsolvencia*. Evidentemente la formulación de alternativas para satisfacer estas preocupaciones, pasa en primer lugar por reconocer que muchas soluciones a las crisis empresariales no son necesariamente judiciales, pues se deben a causas de contenido económico, de manera que pretender ofrecer una solución jurídica sin una perspectiva económica, será siempre causa de insatisfacciones debido a la tardanza o la ineficacia de las soluciones ofrecidas.

De manera que, por todas las razones explicadas en el apartado anterior, podemos afirmar que la *suspensión de pagos* no puede ser considerada una figura jurídica *preconcurso* digna de ser estudiada o analizada como modelo, más que para el propósito de señalar su anacronismo, errores y desaciertos.

Por el contrario, si de algo han carecido tanto el instituto de la *suspensión de pagos*, como el *concurso* de la *quiebra* para los comerciantes, ha sido de los verdaderos incentivos para que todos aquellos comerciantes o empresarios que se encontrasen frente a una dificultad patrimonial o requiriesen de una reorganización empresarial o reestructuración financiera, pudieran acudir de manera temprana ante una autoridad judicial para someterse a un régimen *preconcurso* o *concurso*.

Evidentemente estas contradicciones del procedimiento son fruto del peso de la historia y la tradición cultural y jurídica, así como de las tensiones que se producen naturalmente dentro de una sociedad y que se reflejan en las opciones de política jurídica. Mismas que pueden explicar que una nación tome figuras de otra legislación de manera acrítica, y el legislador decida incorporarlas, pero realizando los cambios que las presiones del momento exigen, sin detenerse a valorar sus efectos en el modelo, como es el caso de art. 1060 CC. del que –al menos nosotros– no hemos podido encontrar ninguna concordancia en ninguna otra legislación.

7. Crítica a la “*finalidad solutoria*” del procedimiento *concurso*

En este orden de ideas, hay que tener presente que desde la antigüedad hasta nuestros días, en los sistemas jurídicos de origen latino-germánico y también en su doctrina, se ha sostenido que el objeto del régimen de quiebra no es otro que el de satisfacer los intereses y los derechos de los acreedores.

Esta tesis es lo que la doctrina ha denominado como la *función solutoria* del concurso y es defendida todavía en la actualidad por una parte importante de la doctrina española, representada entre otros por juristas como Beltrán (2003), Rojo & Beltrán (2004), Pulgar Ezquerro (2005), Olivencia (citado por Sánchez-Calero, 2004 y 2010) y García-Cruces (2003, 2004, 2007), Blanco Gómez (2010).

Por el contrario, a la luz del proceso de reforma que se han producido en algunos de los ordenamientos latinoamericanos de mayor influencia: México, Brasil, Colombia,

Argentina, Chile, Perú, puede decirse que la tesis de la *función solutoria* cuenta con muy pocos adeptos en nuestro continente.

No obstante lo anterior, hay que advertir que Centroamérica no forma parte de este proceso de reforma, y como he sostenido en otro lugar, la tesis de la satisfacción de los intereses de los acreedores como objeto del concurso ha sido tan fuerte que, cualquier otro propósito de dicho régimen, como podría haber sido la necesidad de atender la reorganización o restructuración de la empresa o el patrimonio del deudor, atemperar los efectos de una crisis económica, materializar una política pública para la conservación de las fuentes de empleo, o preservar una cadena de valor empresarial, etc., ni siquiera fue considerada en muchos ordenamientos como finalidades que pudieran llegar a tener alguna influencia en el régimen concursal y que pudieran justificar su inclusión o consideración por parte del legislador.

Ello explica por qué en nuestro ordenamiento jurídico concursal y en el de nuestra región centroamericana, cualquier otro objetivo del instituto concursal ni siquiera ha gozado de acogida como otra finalidad legítima del procedimiento, sino como una cuestión extra jurídica y, por tanto, como si se tratase de finalidades ajenas a los “objetivos naturales” de las normas regulatorias de la insolvencia.

En cambio, como bien ha señalado Alvarado Castro (2003), dentro del sistema jurídico del *common law* los cambios de concepción fueron tempranos y manifiestos, pues el derecho norteamericano planteó desde mediados del Siglo XIX, la necesidad de configurar algunos institutos concursales preventivos de carácter reorganizativo para las empresas estratégicas.

El primer antecedente con este propósito fue la Ley de Compañías Ferroviarias de 1867, norma en la que se estableció un procedimiento de reorganización de las empresas ferroviarias, modelo que posteriormente fue expandido a otras formas de organización empresarial, como un procedimiento concursal tramitado a través de los llamados “*Tribunales de Equity*”.

Un paso más decisivo se produjo siempre en los Estados Unidos en 1938, cuando después del “crack” de 1929, este país adoptó una actitud diferente para resolver las dificultades financieras de las empresas, que privilegió la conservación y relegó la liquidación de un negocio a través de la “*corporate reorganization*”, regulada en el

Chapter X del Chandler Act de 1938, promulgada de conformidad con el artículo 1, sección 8, de la Constitución de los Estados Unidos de América (Tirado Martí, 2009).

Más, esta tendencia legislativa, no necesariamente significa que hay acuerdo entre el *common law* y el *civil law* sobre cuáles son los extremos a los que el ordenamiento concursal puede llegar para satisfacer este objetivo, porque rescatar una empresa de la liquidación pudiera ser demasiado oneroso para sus acreedores, de la misma manera que liquidarla, pudiera ser muy ventajoso para ellos, pero una pérdida excesiva para el resto de la sociedad.

Sin embargo, es posible encontrar principios y reglas de mucha influencia en la regulación de la actividad económica, como el llamado “principio de conservación de la empresa”, que ha venido siendo construido especialmente luego de la Segunda Guerra Mundial, con una influencia significativa en la disciplina concursal y que también se encuentra presente en muchos ordenamientos (Alegría, 2009).

Por supuesto que la consideración de otros intereses en la configuración del instituto concursal, no implica el abandono la justicia y de la seguridad jurídica como uno de los objetivos básicos de todo ordenamiento jurídico, pues es obvio que la protección de los derechos de crédito y de los intereses de los acreedores, ha de ser también un propósito básico, que guía el procedimiento y las normas regulatorias de la insolvencia.

De hecho, el *favor creditoris* o principio de protección de los acreedores no puede sencillamente ser desatendido, pero, como es obvio, tiene un correlativo contrario en el *favor debitoris*, que como explica Rogel Vide (2010) debe ser considerado frente a supuestos en los que cabe la protección de la parte débil de la relación obligatoria o frente a situaciones de desequilibrios injustificados.

Pero la cuestión que se debate no es si el derecho concursal debe o no, considerar la salvaguarda y la satisfacción de los derechos de los acreedores del concursado, ya que la respuesta habrá de ser obviamente positiva; sino, si en la realidad actual, estos derechos particulares y legítimos de los acreedores, deben ser los únicos que han de ser considerados por un régimen de insolvencia, o si tales derechos deben ser priorizados por encima de cualquier otro interés social.

Una opción centrada únicamente en la satisfacción de los intereses de los acreedores, significaría desconocer la diversidad de factores y situaciones a las que se enfrentan y afectan a las empresas, tales como: las crisis económicas cíclicas, la contracción, expansión o extinción acelerada de los mercados de productos y servicios, la competencia desleal, el incremento de la frecuencia y los graves efectos de importantes desastres naturales para las economías, el sobreendeudamiento y los enormes déficit estructurales y presupuestarios de los Estados.

Por otra parte, significaría también desconocer el incremento de las operaciones de riesgo a nivel global, la actividad sin supervisión ni control de fondos especulativos mundiales, la tensión sobre las empresas y la economías de las naciones, la pérdida de valor y riqueza originada por el efecto dominó de la internacionalización de las medianas empresas, la dinámica de la globalización en las actividades económicas, todos procesos globales, cuyas consecuencias apenas están siendo estudiadas y analizadas.

Precisamente, debido a este complejo contexto, sobre todo durante la última mitad del siglo pasado, como bien expone Pulgar Ezquerro (2005, p. 103), es manifiesta la presencia en distintos ordenamientos (Estados Unidos, Inglaterra, Italia, Francia, etc.), de institutos concursales que trascienden la exclusiva consideración de los intereses privados de deudores y acreedores en la satisfacción de sus créditos, ponderando tanto los intereses públicos como los privados, en ocasiones sobre la base de la trascendencia social por razón de sus dimensiones, o de la índole de la actividad de las empresas a las que se aplican.

La cuestión a resolver, por tanto, es que, aun cuando por imperio del principio de seguridad jurídica, la tradicional tutela de los derechos de crédito o la satisfacción de los acreedores del deudor no puede ser abandonada como un objetivo básico de las instituciones de la insolvencia, es necesario formular la necesidad de un “nuevo paradigma concursal” que considere también la diversidad y la pluralidad de los intereses de los “acreedores” –entendidos estos en un sentido mucho más amplio–.

Esto implica considerar además los “*objetivos del procedimiento*”, así como las diversidad de salidas o posibles soluciones, algunas quizá más “eficientes” que otras, si se quiere; tanto como la necesidad de anticipar las soluciones concursales

para etapas más tempranas de la insolvencia: por ejemplo, para el mismo momento que aparecen las primeras señales de iliquidez, dando origen a la evolución y desarrollo de auténticas “*instituciones preconcursales*”, sobre las que luego volveremos.

Conviene tomar en cuenta que el fin esencial o el propósito principal del concurso es un debate que no parece nada resuelto. En la doctrina más tradicional es posible encontrar posturas muy ortodoxas sobre cualquiera que sea la finalidad que se atribuye a este procedimiento, y que suele ser identificada por dicho sector doctrinal con la llamada: “finalidad satisfactoria”, es decir, la que busca especialmente la satisfacción de los acreedores.

En cambio para nosotros, este tipo de argumentos no constituyen, por supuesto, se diga lo que se diga, posiciones que de *lege ferenda* puedan ser sustentadas técnicamente, sino más bien premisas de fundamento ideológico. En realidad se trata de una cuestión política, una opción del legislador, pues llegados al extremo de encontrar una solución, tan importantes y legítimos pudieran ser para una sociedad los intereses de los acreedores del concursado (por ejemplo: los bancos), como pudieran ser los de la hacienda pública y la seguridad social, los proveedores, clientes, trabajadores, el municipio, un sector de actividad o la economía, en general.

Es más, frente a una crisis de carácter sistémico o estructural, como la que hemos vivido recientemente debido al agujero financiero generado por el hundimiento del mercado de hipotecas *subprime* en los Estados Unidos, tan poca responsabilidad podrían llegar a tener los socios, administradores o el personal directivo de una empresa sometida a concurso por causa de la crisis, como la nula o escasa responsabilidad imputable a sus acreedores.

En fin, como puede apreciarse, si en muchos países del ordenamiento jurídico latino, durante siglos, la satisfacción de los acreedores fue el fin esencial o exclusivo de los regímenes legales de la insolvencia, es manifiesto que el ejemplo de otros ordenamientos y la propia dinámica económica y empresarial contemporánea nos está demostrando, no sólo que hay una diversidad de opciones alrededor de cuál es la finalidad y el propósito de una institución y un procedimiento tan importante con el

concurzal, sino además, que esta cuestión debe ser objeto de un análisis racional meditado frente a cualquier proceso de reforma, ya que la “razón de una institución jurídica”, no viene pre establecida, ni “por defecto”, ni resulta de ningún designio divido, sino que es una decisión de los seres humanos.

8. Conclusiones

Conviene finalmente dejar establecidas algunas conclusiones en relación con los aspectos esenciales tratados, que puedan ser útiles para integrar los mensajes más importantes de este estudio:

La primera es la confirmación de los modelos originales de nuestra legislación concursal e insolvencia. Hemos verificado y comprobado que durante la primera etapa de nuestra codificación, los redactores del *Código de Comercio de 22 de marzo de 1869*, utilizaron como modelo especialmente el *Código de Comercio español* promulgado por Fernando VII en 1829, redactado por Pedro Sainz de Andino.

El régimen de quiebras de los comerciantes introducido por el *Código de 1869* fue derogado y sustituido 47 años después por el *Código de Comercio de 30 de octubre de 1916*, que se mantiene vigente hasta el día de hoy, en el cual se conservó la regulación del fenómeno de la insolvencia en el Libro Cuarto, al igual que lo hizo su antecesor, estableciendo una modificación sustantiva ya que la suspensión de pagos deja de ser un procedimiento de quiebra, y se comienza a configurarse como una institución propia, separada de la quiebra, dentro del Derecho concursal.

No obstante, este importante y meritorio cambio legislativo en 1916, que supuso un tratamiento regulatoria diferenciado a la *insolvencia transitoria* y de la definitiva a través de dos procedimientos distintos, nuestra legislación quedó estancada en los inicios del Siglo XX, mientras la legislación que le sirvió de modelo sufría una serie de reformas y especialmente propuestas de reforma, hasta que fue finalmente derogada y sustituida por una nueva regulación que guarda ya mucha distancia de lo contenido en aquella.

Lamentablemente, debido a ciertos cambios legislativos que son propios del proceso de formación de la ley en nuestro país y que hoy son imposibles de reconstruir

(negociaciones y presiones parlamentarias, etc.), la figura de la suspensión de pagos, que estaba originalmente (de acuerdo con el modelo español) pensada y diseñada para resolver las insolvencias transitorias como un beneficio protector para el deudor, sufrió importantes cambios legislativos que la hicieron inútil para los propósitos de una primera y necesaria institución preconcursal.

Esta inutilidad del régimen de la insolvencia transitoria para evitar que el deudor pudiera innecesariamente ser declarado en quiebra se agravó aún más por otros dos motivos adicionales: Primero porque la Ley de Procedimiento Comercial que sería su complemento adjetivo nunca llegó a ser elaborada; y, segundo, porque las autoridades judiciales mercantiles nunca llegaron a ser nombradas; de manera que la aplicación correspondió a los jueces de lo civil, quienes aplican como reglas adjetivas el Código de Procedimiento Civil del 1º de enero de 1906.

Un inventario suficientemente detallado de algunos de los problemas y de los desaciertos técnicos del *precurso* (suspensión) y del *curso* (quiebra), nos explica además las razones por las que los empresarios de nuestro país no inician ni acuden a procedimientos concursales, pues mientras la suspensión de pagos es inútil para tratar de evitar ser declarado en quiebra sin estarlo, este último procedimiento, la quiebra, tiene esencialmente una finalidad liquidatoria.

Finalmente, dejamos apuntada nuestras observaciones a la finalidad solutoria del procedimiento concursal, pues desde nuestro punto de vista, los nuevo tiempos aconsejan abrir la discusión sobre la diversidad de intereses que rodean la insolvencia, mismos que merecen ser ponderados, y no únicamente los intereses de los acreedores como sucedía antes de la modernidad.

9. Referencias bibliográficas

Alegría, Héctor. (2009). "La conservación de la empresa como centro principal del derecho concursal moderno." En Piaggi A. I. (Directora). *Tratado de la Empresa*. Buenos Aires: Abeledo Perrot.

Alvarado Castro, Douglas. (2003). "La reorganización empresarial de los estados unidos de América: el Chapter 11". *Gestiopolis*. Recuperado de internet el 7 de septiembre de 2012 de: <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/chapter11.htm>

Arellano Gómez, Francisco Javier. (2001). "Consideraciones de Derecho civil acerca de la relación existente, en sistemas jurídicos continentales, entre la regla "par

conditio creditorum” y los privilegios crediticios.” *Revista Derecho y Conocimiento*, Anuario jurídico de la Sociedad de la Información. Volumen 1, Facultad de Derecho, Universidad de Huelva, págs. 275-298. Recuperado de internet el 3 de diciembre de 2012: <http://www.uhu.es/derechoyconocimiento/DyC01/B02.pdf>

- Beltrán Sánchez, Emilio. (2003). “Los presupuestos del concurso”. *Anales / Centro para la Investigación y Desarrollo del Derecho Registral Inmobiliario y Mercantil*. Barcelona: Cedecs. Recuperado de internet el 9 de septiembre de 2012 de: [http://dspace.ceu.es/bitstream/10637/171/2/Los%20presupuestos%20del%20concurso%20-%20Emilio%20Beltr%C3%A1n%20S%C3%A1nchez\(P%C3%A1ginas%2083-100\).pdf](http://dspace.ceu.es/bitstream/10637/171/2/Los%20presupuestos%20del%20concurso%20-%20Emilio%20Beltr%C3%A1n%20S%C3%A1nchez(P%C3%A1ginas%2083-100).pdf)
- Bisbal Méndez, Joaquín. (1994). “La insoportable levedad del Derecho concursal”, *Revista de Derecho Mercantil*, No. 214, págs. 845 y ss.
- Black, William. (2010). “Lecciones regulatorias de la quiebra de Lehman Brothers”. *Revista Ola Financiera*, No. 7, Universidad Nacional Autónoma de México. Septiembre-Diciembre 2010. Recuperado de internet el 5 de septiembre de 2012 de: <http://www.revistas.unam.mx/index.php/ROF/article/view/23096>
- Blanco Gómez, Juan José. (2010). “Los efectos directos de la declaración del concurso en la esfera patrimonial del deudor: administración y disposición de sus bienes y continuidad en su actividad productiva”. *Anuario Facultad de Derecho – Universidad de Alcalá III*, pág. 135-163. Recuperado de internet el 3 agosto de 2012: http://dspace.uah.es/dspace/bitstream/handle/10017/7971/efectos_blanco_AF_DUA_2010.pdf?sequence=1
- CNUDMI, (2004). Guía Legislativa sobre el Régimen de la Insolvencia, Nueva York: ONU. Recuperado de internet el 2 de febrero de 2012 de: http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/insolven/05-80725_Ebook.pdf
- Escobar Fornos, Iván. (1998). *Introducción al proceso*. 2ª. ed., Managua: Hispamer.
- García-Cruces González, José Antonio. (2003): “El problema de la represión de la conducta del deudor”, en Rojo, Angel (Director), *La reforma de la Legislación concursal. Jornadas sobre la reforma de la Legislación concursal*. Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España. Madrid, Barcelona: Marcial Pons, págs. 310 y ss.
- García-Cruces González, José Antonio. (2004). *La Calificación del Concurso*. (1ª ed.). Pamplona: Aranzadi.
- García-Cruces González, José Antonio. (2007). “La clasificación de los créditos en los que un tercero disfrute de fianza prestada por una “persona especialmente relacionada con el concursado”. *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, No. 109, pp. 7 y ss.). Descargado de internet el 4 de agosto de 2012 de: http://www.unizar.es/derecho_concursal/publicaciones/clasificacioncreditos.pdf
- Gobierno de Nicaragua. (1870). *Código de Comercio 1869*. Imprenta “El Centro-Americano”. Versión original digitalizada por Google de Library of the University of Michigan. Recuperado de internet el 5 de agosto de 2012 de:

<http://books.google.com.ni/books?id=eDgrAQAAMAAJ&pg=PA72&lpg=PA72&q=codigo+de+comercio+%22Maximino+Jerez%22+%22Francisco+Zamora%22&source=bl&ots=dQUZrpYx7Z&sig=H2RUnl5qxWFBqWU9FZAzKV14vx4&hl=es-419&sa=X&ei=mFzBUO-MMY2-9QTYu4HgCA&ved=0CCsQ6AEwAA#v=onepage&q=codigo%20de%20comercio%20%22Maximino%20Jerez%22%20%22Francisco%20Zamora%22&f=false>

- Ley de Concursos Mercantiles de México, publicada en el Diario Oficial de la Federación, el 12 de mayo del 2000 (en vigor a partir del 13 de mayo del 2000). Recuperado de internet el 2 de agosto de 2012 de: <http://info4.juridicas.unam.mx/ijure/fed/34/1.htm?s=>
- Pulgar Ezquerro, Juana. (2005). *La declaración del concurso de acreedores*. Madrid: La Ley Actualidad.
- Rodríguez Espitia, Juan José. (2007). "Aproximación al derecho concursal colombiano". *Revista Mercatoria*. Volumen 6, Número 2, 2007. Recuperado de internet el 3 de noviembre de 2012 de: <http://www.emercatoria.edu.co/PAGINAS/VOLUMEN6/PDF02/Aproximacion.pdf>
- Rogel Vide, Carlos. (2010). *Favor Debitoris. Análisis Crítico*. Madrid: Ubijus Editorial - Reus, Temis, Zavalía.
- Rojo Fernández, Angel. (2007). Intervención en el Congreso Internacional sobre Insolvencia, realizado por el Departamento de Derecho Comercial de la Universidad Externado de Colombia. Bogotá, Colombia. Mayo de 2007.
- Rojo, Angel & Beltrán, Emilio. (2004). *Comentario de la Ley Concursal*. (1ª ed.). Madrid: Civitas.
- Sánchez-Calero Guilarte, Juan & Guilarte Gutiérrez, Vicente. (2004). *Comentarios a la Legislación Concursal*. (1ª ed.). Valladolid: Lex Nova.
- Sánchez-Calero Guilarte, Juan. (2010). "El fin del concurso: la opinión del Profesor Olivencia". *El blog de Juan Sánchez-Calero Guilarte*. Recuperado de internet el día 5 de septiembre de 2012, de: <http://jsanchezcalero.blogspot.com.es/2010/05/el-fin-del-concurso-la-opinion-del.html>
- Sánchez-Calero Guilarte, Juan. (2012). "El fin del concurso". *El blog de Juan Sánchez-Calero Guilarte*. Recuperado de internet el 5 de septiembre de 2012, de: <http://jsanchezcalero.blogspot.com/2012/01/el-fin-del-concurso.html>
- Solórzano Reñazco, Aníbal. (1974). *Glosas al Código de Comercio de Comercio de Nicaragua. Concordancias y jurisprudencia*. 2da ed., corregida y aumentada. Editorial Garco: Managua.
- Tirado Martí, Ignacio. (2009). "Reflexiones sobre el concepto de «interés concursal» (Ideas para la construcción de una teoría sobre la finalidad del concurso de acreedores)." *Anuario de Derecho Civil*, No. LXII-3, Julio 2009. Páginas: 1057-1107.
- Universidad Americana – Consortium Taboada & Asociados. (2011). *Propuesta de estrategia de reforma de la legislación mercantil de Nicaragua*. (Informe para MIFIC, Nicaragua). Recuperado de internet el 3 de mayo de 2012 de:

<http://www.mific.gob.ni/LinkClick.aspx?fileticket=rzpGPSjLf74%3d&tabid=581&language=es-NI>

Universidad Americana & Consortium Taboada & Asociados. (2011). *Informe Diagnóstico del estado actual de la legislación mercantil*, Resumen Ejecutivo. Recuperado de internet el 2 de julio de 2012 de: <http://www.mific.gob.ni/AMDMENNICARAGUA/tabid/581/language/es-NI/Default.aspx>

Uría, Rodrigo; Menéndez, Aurelio y Beltrán, Emilio. (2001). "Sexta Parte: Derecho Concursal", en URÍA-MENÉNDEZ, *Curso de Derecho Mercantil*, Tomo I, 1ra ed., Civitas: Madrid, págs. 867 y ss.

Viguera Rubio, José Ma. (2000). "Parte VI: Derecho Concursal Mercantil". En, Jiménez Sánchez, G. J. (Coord.), *Derecho Mercantil*, Tomo 2, Sexta Ed., Ariel Derecho: Barcelona, págs. 692 a 787.