

¿Cómo aumentar el uso de los procesos de concurso mercantil en México?



Este texto empieza por demostrar con datos estadísticos el escaso número de concursos mercantiles en México, para luego analizar algunas de las causas a las que se atribuye su escasa utilización, a fin de plantear soluciones, como la implementación de procedimientos especiales para las micro y pequeñas empresas, modificaciones necesarias a la Ley de Concursos Mercantiles (LCM), la necesidad de difundir el cambio de paradigma en el derecho de la insolvencia, así como un llamado para despertar el interés del Consejo de la Judicatura Federal (CJF) en los procesos judiciales que pueden acelerar la recuperación económica del país

Autora: Rosa María Rojas Vértiz Contreras, Abogada Especializada en Financiamientos, Garantías, Reestructuraciones de Créditos, Concursos e Insolvencia



INTRODUCCIÓN

Para los conocedores de la materia, no es novedad el bajo número de procesos de concurso mercantil que se inician en México. En un artículo publicado en el número 84 de la Revista Abogado Corporativo¹ se incorpora una tabla, la cual se reproduce y complementa a continuación, que muestra las estadísticas de procesos de insolvencia comerciales de diversas jurisdicciones:

¹ “¿Por qué estamos desaprovechando una de las mejores herramientas para resolver los problemas económicos de las empresas? En Revista Abogado Corporativo. No. 84. Julio-Agosto de 2021, pp. 60-65

País	No. de procesos de insolvencia comerciales en 2020	Población en 2020 ²
Estados Unidos de América (EUA)	21,655 ³	331'002,651
Japón	7,773 ⁴	126'476,461
Inglaterra y Gales (Reino Unido)	12,557 ⁵	67'886,011
Canadá	2,786 ⁶	37'742,154
Chile	1,885 ⁷	19'116,201
Colombia	3,465 ⁸	50'882,891
Australia	4,943 ⁹	25'499,884
Brasil	4,867 ¹⁰	212'559,417
Singapur	2,833 ¹¹	5'850,342
Francia	1,942 ¹²	65'273,511
Corea del Sur	2,621 ¹³	51'269,185
Hong Kong	16,061 ¹⁴	7'496,981
Irlanda	1,150 ¹⁵	4'937,786
Alemania	6,675 ¹⁶	83'783,942
México	36 ¹⁷	128'932,753

La tabla solo relaciona el número de procesos de carácter mercantil en esos países, excluye a los procesos de no comerciantes que en su mayoría son de personas físicas; si se agregaran, los números serían todavía más sorprendentes. En países con sistemas de insolvencia más desarrollados, estos procesos en materia no comercial son mucho más elevados. Por poner un ejemplo, en los EUA durante 2020, se iniciaron en total 544 mil 463 procesos de insolvencia, el 96% de los cuales fueron no comerciales.¹⁸

No obstante, el presente texto se enfoca exclusivamente en los procesos mercantiles. Se dejan de lado los procesos de no comerciantes para otra ocasión. Asimismo, se incluye en la tabla la población o número de habitantes de cada país porque da una idea aproximada de su tamaño, no porque se considere que tenga una incidencia directa en el número de procesos de insolvencia.

El análisis de las estadísticas muestra muy claramente que en México el rezago es enorme y que definitivamente las empresas no utilizan el concurso mercantil para resolver sus problemas financieros. Pero entonces, ¿eso querrá decir que las empresas nacionales son muy sanas? ¿Que no tienen problemas financieros? Y si los tienen, ¿cómo los resuelven? Sería fabuloso conocer con precisión la respuesta a esta última pregunta.

Lo que especulo es que las empresas que pueden pagar especialistas que les ayudan a revisar su situación económica y a tomar las decisiones pertinentes para reducir gastos y mejorar ingresos. Otras pactan directamente con sus acreedores o contratan otro tipo de expertos que las ayuden a negociar y a documentar e implementar los acuerdos. Las más, quizá, **solo** bajan la cortina de sus negocios.

Según los *Censos Económicos 2019* elaborados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi),¹⁹ en ese año había seis millones 269 mil 309 establecimientos en México, de los cuales un 95% eran microempresas, un 4% eran empresas pequeñas, un .8% eran medianas y solo un .2% eran grandes. El acuerdo por el que se establece la estratificación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes) publicado en el DOF el 30 de junio de 2009 las clasifica de la manera siguiente:

² Información obtenida de: <https://worldpopulationreview.com/countries>

³ Véase en: https://www.uscourts.gov/sites/default/files/data_tables/bf_f5a_1231.2020.pdf

⁴ Véase en: <https://tradingeconomics.com/japan/bankruptcies>

⁵ Véase en: <https://www.gov.uk/government/collections/company-insolvency-statistics-releases>

⁶ Véase en: [https://www.ic.gc.ca/eic/site/bsf-osb.nsf/vwapj/Insolvency-Statistics-Dec-2020-EN.pdf/\\$file/Insolvency-Statistics-Dec-2020-EN.pdf](https://www.ic.gc.ca/eic/site/bsf-osb.nsf/vwapj/Insolvency-Statistics-Dec-2020-EN.pdf/$file/Insolvency-Statistics-Dec-2020-EN.pdf)

⁷ Véase en: <https://www.superir.gob.cl/wp-content/uploads/2021/01/Bolet%C3%ADn-Estad%C3%ADstico-Mensual-Diciembre-2020.pdf>

⁸ Véase en: https://www.supersociedades.gov.co/delegatura_insolvencia/Documents/2021/ATLAS-INSOLVENCIA-CORTE-DIC-2020.pdf

⁹ Véase en: <https://tradingeconomics.com/australia/bankruptcies>

¹⁰ Véase en: <https://www.boavistaservicos.com.br/economia/falencias-e-recuperacoes-judiciais/>

¹¹ Véase en: [https://io.mlaw.gov.sg/files/NumberofBankruptcyApplicationsOrdersMadeandDischarges\(Jan2021\).pdf](https://io.mlaw.gov.sg/files/NumberofBankruptcyApplicationsOrdersMadeandDischarges(Jan2021).pdf)

¹² Véase en: <https://tradingeconomics.com/france/bankruptcies>

¹³ Información proporcionada por Jungmin Lee/이정민 - AlixPartners

¹⁴ Véase en: <https://www.oro.gov.hk/cgi-bin/oro/stat.cgi>

¹⁵ Información proporcionada por SarahBurns-MASON HAYES & CURRAN LLP

¹⁶ Véase en: www.indat-barometer.de

¹⁷ Véase en: <https://www.ifecom.cjf.gob.mx/resources/PDF/informesEst/2.pdf>

¹⁸ Véase en: https://www.uscourts.gov/sites/default/files/data_tables/bf_f5a_1231.2020.pdf

¹⁹ Véase en: https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ce/2019/doc/pprd_ce19.pdf

Estratificación				
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales -millones de pesos (mdp)-	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250
* Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%				

Viendo el inmenso número de microempresas que hay en México, se concluye que son muy pocas las que se pueden dar el lujo de contratar especialistas que las asesoren en la estrategia e implementación de las medidas a seguir cuando enfrentan dificultades financieras.

Ello responde parcialmente a una de las preguntas obligadas que se hacen quienes conocen la materia concursal: ¿Por qué hay tan pocos concursos en México? El objeto del presente es analizar algunas de las razones por las cuales se tiene un número tan reducido de procesos de concurso mercantil y explorar algunas de las medidas que pueden tomarse para incrementar su uso.

EL CONCURSO MERCANTIL NO ESTÁ DISEÑADO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

En términos generales, las micro y pequeñas empresas tienen varias carencias. Sus recursos son escasos, muchas trabajan en la informalidad, es decir, no están legalmente constituidas como sociedades mercantiles ni están sujetas al régimen de responsabilidad limitada, carecen de registros o incluso de contabilidad.

Los *Censos Económicos 2019* referidos señalan que el 40.2% de los establecimientos mercantiles en México no lleva un registro contable.²⁰ El no llevarlo o no tener al día sus títulos y registros les acarrea muchas dificultades para obtener crédito, para demostrar sus ingresos y egresos, o bien, para hacer proyecciones. Generalmente carecen tanto de recursos humanos especializados como de conocimientos financieros y de negocios.

Lo anterior explica por qué el concurso mercantil no es una opción para ellas. Se trata de un proceso judicial caro y complejo. Requiere de tres especialistas con diferentes funciones, a cada uno de los cuales hay que pagar honorarios; también, de abogados, y solo por iniciarlo hay que solventar los servicios del visitador por mil 500 Unidades de Medida y Actualización (UMA). Eso sin tomar en consideración otros especialistas que pueden necesitarse durante un proceso de insolvencia, ya sea para valorar la viabilidad de la empresa, para hacer proyecciones financieras, etcétera.

Sin embargo, ese no es un problema exclusivo de México. Datos estadísticos de diversos países muestran que la mayoría de las empresas que se someten a procesos de insolvencia terminan en liquidación, esto es, no son viables o no logran reorganizarse. La gran mayoría de ellas son micro y pequeñas empresas.

En casi todos los países, alrededor del 90% se clasifican como micro o pequeñas empresas y tienen problemas similares. Siendo una razón por la cual varias naciones han introducido reformas recientes a sus sistemas de insolvencia para ayudarlas, ya que son quienes sostienen la economía y quienes más han padecido los problemas económicos generados por la pandemia del *coronavirus disease* (Covid-19).

Lo han hecho los EUA, Australia, Colombia, India, Singapur, entre otros; de igual forma, el Congreso Chileno ha estado tanto dictaminando como discutiendo una iniciativa con procedimientos más rápidos y sencillos para micro y pequeñas empresas.²¹

Las medidas más recomendadas por estudiosos del tema y por organismos internacionales como el Banco Mundial (BM)²² son la regulación de regímenes especiales simpli-

²⁰ Ídem

²¹ Proyecto de Ley que Moderniza los Procedimientos Concursales Contemplados en la Ley N° 20.720, y crea Nuevos Procedimientos Para Micro y Pequeñas Empresas. Boletín 13802-03

²² Saving Entrepreneurs, Saving Enterprises: Proposals on the Treatment of MSME Insolvency

The World Bank Group Report. Septiembre 2018. Véase en:

<http://documents.worldbank.org/curated/en/989581537265261393/Saving-Entrepreneurs-Saving-Enterprises-Proposals-on-the-Treatment-of-MSME-Insolvency>

Riz Mokál, Ronald Davis, Alberto Mazzoni, Irit Mevorach, Justice Barbara Romaine, Janis Sarra, and Ignacio Tirado. *Micro, Small and Medium Enterprise Insolvency. A Modular Approach*. Oxford University Press. 2018

ficados, sencillos, rápidos y económicos, de preferencia extrajudiciales, de fácil acceso, que permitan a las empresas someterse al procedimiento antes de ser insolventes, anticipándose a enfrentar dificultades económicas.

Se resalta también la conveniencia de permitir lo que se conoce como *discharge* o exoneración de los adeudos que excedan a la capacidad de pago de la empresa. Si esta es viable y se logra un acuerdo con sus acreedores, a ellos les conviene más que la compañía siga en operación y recibir sus ingresos futuros, a tener que liquidarla por no condonarle algunas cantidades. Lo mismo si no puede seguir operando y se va a la quiebra. Una vez vendido y distribuido todo su patrimonio, no tiene sentido dejar vivos adeudos que no podrán pagarse si la sociedad ya no seguirá en operación y será liquidada.

Igualmente, se recomienda limitar el voto de los acreedores así como realizar el procedimiento de verificación de créditos, solo si hay bienes para pagarles. Asimismo, que el deudor conserve la administración de su empresa constituye un incentivo para acudir al procedimiento. De igual manera, hay que ser flexibles cuando exista una confusión entre el patrimonio de la firma y del empresario, lo cual es muy común en las microempresas. En esos casos, conviene

que ambos, tanto empresa como socio, puedan acudir al procedimiento y negociar conjuntamente un plan de pagos.

La Directiva (UE) 2019/1023 emitida el 20 de junio de 2019 por el Parlamento Europeo se enfoca de manera prioritaria en la “preinsolvencia”, sienta parámetros para la regulación de procedimientos “preventivos” y solicita a los países miembros la regulación de regímenes especiales para micro y pequeñas empresas.

Una clara estrategia a seguir para proporcionar una salida a los problemas económicos y financieros de las micro y pequeñas empresas mexicanas es la regulación de un procedimiento especial que cuente con algunas de esas características. Será importante incorporar incentivos suficientes para que tanto deudores como acreedores se sienten a renegociar los adeudos y a valorar las medidas que sean convenientes para salvar a las sociedades, sería el caso de la suspensión de actos de ejecución por un corto plazo, así como los acuerdos mayoritarios para la aprobación de los convenios de reestructuración y planes de pago.

MODIFICACIONES AL PROCESO DE CONCURSO MERCANTIL

Sin duda, el concurso mercantil no es accesible a las microempresas. Sin embargo, eso solo explica parcialmente el poco uso que tiene esta materia en México. Como se anticipó, no solo nuestro país tiene un porcentaje tan alto de micro y pequeñas empresas. En prácticamente todas las naciones ronda cerca del 90%. No obstante, los procesos de insolvencia equivalentes a los concursos mercantiles son

bastante más utilizados, como se pudo observar en la tabla incorporada al inicio. Entonces, ¿qué otras razones explican su poca utilización? En este rubro son muchas las cuestiones que podría abordar; sin embargo, por cuestiones de espacio, me limito a mencionar solo algunas de las que considero más importantes.

Como se mencionó en el apartado anterior, la tendencia global es hacia la *preinsolvencia*. La Directiva (UE) 2019/1023 del Parlamento Europeo tiene razón cuando señala que permitir el acceso al procedimiento antes de caer en la insolvencia da mayores herramientas al deudor para negociar con sus acreedores, ya que lo hace cuando posee más recursos, es decir, cuando puede ofrecer más para llegar a un acuerdo puesto que su empresa no ha perdido tanto valor, lo cual previene la pérdida de empleos; asimismo, es posible otorgar a sus acreedores mayores porcentajes de recuperación e impedir la quiebra, además de que se evita que se acumulen los intereses y que los créditos se vuelvan impagables.

Los artículos 9 y 10 de la LCM requieren que el comerciante esté en una situación bastante grave para poder iniciar su procedimiento. Esto es, incumplir, durante 30 días o más, al menos el 35% de sus obligaciones a dos o más acreedores y/o²³ no contar con activos líquidos para amortizar al menos el 80% de sus obligaciones vencidas.

Esa es una situación de emergencia que requeriría de acción inmediata. Sin embargo, la ley no prevé medidas de protección al comerciante o a su patrimonio en ese momento, sino hasta dictada la sentencia que lo declara en concurso mercantil. Si bien las partes pueden requerir providencias precautorias desde la solicitud o demanda de concurso, el juez no está obligado a concederlas. Por tanto, el comerciante tiene que esperar a que transcurra toda la visita, incluyendo su posible prórroga, para que el juez dicte la sentencia y ordene las medidas de protección a sus bienes, lo cual puede tomar varios meses.

Si la situación era grave al solicitar su concurso, pues el incumplimiento a más de una tercera parte de sus obligaciones superaba un mes, seguramente será peor.

La historia no termina ahí. La dificultad más grande que tienen que afrontar las partes es lograr la admisión de su solicitud o demanda. En algunos casos, la admisión puede tomar hasta un año. El comerciante no puede pedir ninguna medida precautoria si la solicitud no ha sido aceptada. En un año, la empresa con problemas de insolvencia está acabada. En esas condiciones, ¿quién puede tener interés en pagar abogados e incurrir en toda una serie de gastos para promover un proceso que, por las dilaciones que presenta, solo acabará por enterrarla? Una propuesta sobre la mesa es suprimir la visita cuando el comerciante solicita su propio concurso, ya que no tendría mucha lógica que, a sabiendas de

²³ Si el procedimiento lo inicia un acreedor deben cumplirse ambos requisitos

que la consecuencia puede ser la quiebra y liquidación, se aventure a requerirlo sin caer en los supuestos del mismo, o bien, sin presentar problemas económicos o financieros.

Sin embargo, más allá de los problemas que presenta la admisión de la solicitud, que se abordarán más adelante, y de la dilación en el otorgamiento de medidas para proteger su patrimonio, no se encuentra justificación en la fórmula requerida por los artículos 9 y 10 de la LCM para que un comerciante pueda sujetarse a un procedimiento de concurso. Si la tendencia global son los procedimientos *preventivos*, precisamente para tener mayores oportunidades de salvar una empresa, anticipándose al agravamiento de los problemas financieros, ¿por qué en México los comerciantes tienen que esperar a colocarse en una situación grave para apenas iniciar su procedimiento? Si la razón fuera evitar que lo utilicen para incumplir sus obligaciones, obteniendo un orden que detenga la ejecución sobre sus bienes sin presentar problemas financieros o económicos, sería un supuesto más que descartado.

La fórmula financiera para declarar en concurso mercantil al comerciante hace más daño que beneficio. El procedimiento sería mucho más eficaz si se eliminara la fórmula financiera y se permitiera el acceso con la mera manifestación del comerciante respecto de la inminencia de sus incumplimientos, en cuyo caso, podría no operar la moratoria

“El procedimiento sería mucho más eficaz si se eliminara la fórmula financiera y se permitiera el acceso con la mera manifestación del comerciante respecto de la inminencia de sus incumplimientos...”

en forma automática sino hasta que se demuestre algún incumplimiento, o podría levantarse a discreción del juez si, atendiendo a las pruebas, no hay necesidad de la misma.

La obligación de que el comerciante tenga que cumplir con la fórmula financiera también dificulta el reconocimiento de procesos de insolvencia extranjeros. La LCM incorporó, en su Título Décimo Segundo, la Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), –UNCITRAL, por sus siglas en inglés– sobre la insolvencia transfronteriza con la intención de facilitar el reconocimiento y la cooperación con procesos de insolvencia extranjeros.

Sin embargo, los artículos 293, 296 y 298 de la LCM condicionan el reconocimiento de un proceso de insolvencia extranjero, así como el dictado de las medidas necesarias y urgentes para proteger los bienes del comerciante o los intereses de los acreedores, a que tenga que declararse en concurso mercantil al comerciante que tenga un establecimiento en México después de haberse realizado la visita de verificación.

Si el establecimiento no cumple con la fórmula financiera requerida para ser declarado en concurso, pero ya está sometido a procedimientos de insolvencia en otros países y requiere del dictado de las medidas para evitar el desmantelamiento de su empresa, con tal de proteger los derechos de la mayoría de sus acreedores, no habrá servido de nada haber acogido la Ley Modelo pues no podrá ponerse en práctica, dejando indefensos tanto al comerciante como a sus acreedores.

Otro problema que se ha presentado en la práctica es el plazo límite de 185 días para la etapa conciliatoria que, si se solicitan y conceden las dos prórrogas previstas por la ley, puede prolongarse hasta 365 días. Durante ese lapso, el conciliador debe llevar todo el procedimiento de rectificación de créditos, esto es, preparar la lista provisional y definitiva, al igual que obtener la sentencia de reconocimiento, graduación y prelación de los mismos, pero, también, ¿debe lograr el acuerdo entre las partes en ese lapso! Es decir, ya está corriendo el plazo para facilitar el acuerdo entre las partes cuando todavía no se tiene la lista, ni se sabe con certeza quién tiene derecho a qué, ni a cuánto, ni en qué grado de prelación.

En los concursos de empresas grandes puede ser casi imposible lograr ambas cosas en el plazo límite. Además, constituye un gran desincentivo para el comerciante saber que si no logra su acuerdo al vencimiento de ese plazo irremediablemente lo declararán en quiebra y perderá su empresa. Por supuesto quien sepa que su empresa es viable, que tiene una seria intención de llegar a un acuerdo con sus acreedores, no se esperará a que esté aprobada la lista definitiva de créditos ni la sentencia para empezar a negociar. Lo hará con oportunidad. Si tiene en orden su contabilidad y su documentación, muy probablemente logrará su cometido, pero se antoja una hazaña digna de una serie de Marvel en varios de los casos.

Si a lo anterior agregamos una queja recurrente de varios conciliadores, en el sentido de que los formatos del Instituto Federal de Especialistas de Concursos Mercantiles (Ifecom) que se utilizan durante el procedimiento son muy complejos, muy largos, y requieren mucha información que no es aplicable en la mayoría de los casos, dificultamos muchos más el proceso. Algunos conciliadores han mencionado que el llenado de los formatos toma demasiado tiempo, el cual se deja de dedicar a la facilitación del acuerdo entre las partes, lo que no parece tener mucho sentido cuando se está ante empresas grandes con miles de acreedores.

Definitivamente, conviene valorar alternativas para que el conciliador realmente pueda dedicar los 185 días a su labor y no a llenar los formatos. Una solución podría ser que los propios acreedores lo hagan directamente en la plataforma al momento de solicitar el reconocimiento de su crédito.

También, sería importante valorar si es necesario requerir que todos los acreedores presenten sus documentos originales cuando en el concurso hay miles de ellos; en este tenor, podría justificarse solo en los créditos impugnados.

Otra cuestión que es inhibitoria para el registro de especialistas son todos los requisitos que se imponen para poder acceder y mantener uno: Fianzas, cursos de capacitación anuales, incluso la solidaridad en el pago de impuestos en ciertos casos, por mencionar algunos. El objetivo es que las personas más capacitadas y con mayor experiencia puedan apoyar a las empresas en la facilitación de los acuerdos. Si bien contar con ciertas garantías de quienes asumirán la responsabilidad puede ser conveniente, vale la pena ponderar qué tanto resultan inhibidores e impiden los objetivos perseguidos esos requisitos.

Finalmente, conviene también valorar si el Ifecom está siendo desperdiciado. Parece excesivo contar con un órgano auxiliar del Poder Judicial de la Federación (PJF) esencialmente para llevar el registro de los especialistas que participan en no más de 40 concursos que se inician al año. Una forma de reducir los costos de los procedimientos de las micro y pequeñas empresas, e incluso de personas físicas comerciantes, podría ser que los funcionarios del Ifecom presten servicios de mediación y conciliación para facilitar acuerdos extrajudiciales.

DIFUNDIR Y FORTALECER LA CULTURA CONCURSAL

En México todavía hay un enorme estigma hacia los procedimientos de insolvencia. Se vinculan con la quiebra, con el fracaso del empresario, lo que ocasiona pérdida de interés y la intención de evadirlo a toda costa, de manera que quienes se acercan al procedimiento lo hacen demasiado tarde, cuando ya no tienen bienes o ingresos suficientes para llegar a un buen acuerdo con sus acreedores.

Hay poco conocimiento de la faceta que se ha desarrollado en décadas recientes dirigida al rescate de la empresa y a darle un respiro al empresario que tiene elementos para salir adelante, pero que está pasando por una mala racha. A fin de lograr un acuerdo con los acreedores, es esencial acercarse con anticipación para renegociar los adeudos. Los bienes de la entidad se deprecian con el tiempo y valen menos.

Por otra parte, esta se descapitaliza si debe seguir cumpliendo con sus obligaciones, pero no tiene ingresos suficientes para cubrirlas. Si no se actúa rápido, la única consecuencia posible será la quiebra. Cada vez será más difícil llegar a un trato con los acreedores porque la compañía valdrá menos, al igual que su patrimonio.

Por ello, quienes conocen la materia tienen la responsabilidad de difundir por todos los medios posibles los beneficios que se pueden obtener de un procedimiento de insolvencia que se inicia con oportunidad y con una seria intención de lograr el mayor beneficio para todas las partes involucradas.

LA FALTA DE INTERÉS DEL PJF

Quizá una de las quejas más amargas de los practicantes de concursos mercantiles, y sin duda uno de los factores que más inciden en su poca utilización, es el desinterés absoluto del PJF por los mismos.

Se entiende que los jueces de Distrito traten de no conocer sobre concursos mercantiles porque son procedimientos muy complejos para los que no reciben capacitación suficiente, o bien, que les toman mucho tiempo al no tener personal adicional que pueda dedicarse a ellos y que, para efectos de estadística, les cuenta solo como un asunto más, como si fuese un juicio de amparo, aunque su conocimiento y resolución dista mucho de aquellos.

Cualquier persona en su sano juicio trataría de evitarlos. Pero lo que no se logra entender es que el CJF no se dé cuenta de la importancia que tienen para la recuperación económica del país y de que los jueces necesitan apoyo para sacarlos adelante, el cual consistiría en capacitación especial, en personal adicional y en una valoración mucho más importante para este tipo de asuntos, de manera que constituya un incentivo llevarlos, mas no una carga.

Es muy difícil para un juez, que de manera cotidiana resuelve amparos, tener que cambiar de sincronía recurrentemente para atender, en simultáneo, los múltiples aspectos que presenta un concurso mercantil. Este tipo de procesos requiere de personal especializado, bien capacitado, que pueda concentrarse en resolver las múltiples situaciones que se presentan para tomar las decisiones que más benefician a todas las partes involucradas.

Hay que tomar en cuenta que son procesos universales y colectivos que vinculan a todas las relaciones jurídicas del comerciante, a todo su activo y pasivo; que de su resolución depende la subsistencia del negocio del comerciante, al igual que, posiblemente, de algunos de sus acreedores. Solo a través de la resolución constante y continua de este tipo de asuntos podrá adquirirse tanto la especialización como la experiencia necesaria.

No pasa desapercibido que nuestros jueces federales son esencialmente constitucionales y que se han especializado en la defensa de los Derechos Humanos, lo cual sin duda es necesario en un país en el que se cometen tantas arbitrariedades. Sin embargo, el PJF se ha mantenido ajeno a la evolución que ha tenido el Derecho vinculado con temas económicos, como el Derecho Corporativo, el Derecho Financiero y el Derecho Concursal.

El mundo ha cambiado desde la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) de 1917. Las economías han evolucionado, sus actividades se han multiplicado, sofisticado y diversificado. La tecnología ha transformado la forma de comunicarse y, con ello, también toda la actividad económica. Esto ha obligado, lo mismo a legisladores que a reguladores, a crear nuevas reglas y a actualizar las existentes.

El Derecho tiene que adaptarse a los cambios sociales y económicos. Si el sistema jurídico no evoluciona al mismo ritmo que los cambios sociales y económicos se va rezagando y pierde efectividad; debe contar con las herramientas necesarias tanto para poner límites a las conductas abusivas como para sostener acuerdos justos y equitativos.

La materia concursal o derecho de la insolvencia —como es preferible llamarlo— requiere de jueces altamente especializados. No en vano, organismos internacionales como INSOL International, el Instituto Internacional de Insolvencia y el BM organizan jornadas especiales de capacitación en diversos países en forma recurrente. De los jueces que conozcan concursos mercantiles dependerá la conservación de las empresas y de los empleos, la reducción de pérdidas, así como el fortalecimiento de la economía.

Para que en una economía haya más innovación, al igual que mejores productos y servicios, se requiere de un sistema de insolvencia que incentive lo mismo el crecimiento económico que la competitividad. Por ello, es importante que el procedimiento sea tanto rápido como eficiente, que el deudor acceda a una posibilidad real de renegociar sus adeudos y de reestructurar su empresa así como de que los acreedores puedan recuperar, en la mayor medida posible, sus créditos. Un procedimiento eficiente le debe permitir al deudor seguir operando, lo que implica que pueda usar todavía de sus recursos para mantener su operación.

Esto supone detener o levantar embargos, así como la ejecución sobre sus bienes; impedir la terminación de contratos que sean beneficiosos para la empresa; conservar a los empleados necesarios para continuar la operación, además de mantener a sus clientes y proveedores.

El juez debe ser capaz de valorar los diferentes intereses en juego, la situación económica de la empresa, las posibilidades reales para su rescate, con el fin de tomar decisiones que beneficien a la mayoría. De lo contrario, si no se actúa con rapidez, la sociedad se descapitalizará rápidamente, sus proveedores darán por terminados sus contratos, los mejores empleados buscarán otro trabajo y los acreedores ejercerán acciones legales. El paso del tiempo actúa en contra del valor de la compañía y de sus bienes.

La globalización ha ocasionado que los negocios crucen fronteras cotidianamente, por lo que cada vez es más común que las empresas tengan bienes, acreedores, sucursales o incluso subsidiarias en diversos países. Esto presenta un reto especialmente relevante en los procesos de insolvencia porque son juicios universales. El que se inicie uno de ellos, de forma separada e independiente en cada país en el que un comerciante tiene bienes o acreedores, hace nugatorios los objetivos que persiguen los procesos concursales, ya que se pierde el concepto de universalidad y colectividad.

Cada proceso buscará satisfacer los intereses locales por encima de los intereses comunes, como puede ser la posible conservación de la empresa si es viable, la maximización del valor de la masa o evitar el desmantelamiento de la empresa en beneficio de solo algunos acreedores y en perjuicio de la mayoría.

Para evitar esos percances, se requiere de una comunicación continua con los órganos jurisdiccionales que llevan los procesos en los otros países, de plena comprensión de los problemas que pueden presentarse y de propuestas de solución. Los concursos mercantiles necesitan entender los problemas financieros y económicos por los que atraviesa una empresa para darles solución.

El panorama que se vive en México dista mucho de lo expuesto en estos párrafos: Las solicitudes y demandas de concurso mercantil son desechadas constantemente, en muchas ocasiones la admisión del concurso tiene lugar cuando ya es demasiado tarde, la cantidad de trabas y obstáculos durante los procedimientos, al igual que la prolongación de los juicios, dificultan sobremanera la posibilidad de rescate de los negocios. La falta de especialización de los jueces ocasiona que empresas nacionales, que tienen un genuino interés en su reorganización, abran sus procesos de insolvencia en otras jurisdicciones. El caso de Aeroméxico.

Ya se crearon órganos jurisdiccionales especializados en competencia económica, radiodifusión y telecomunicaciones, incluso en extinción de dominio, por ello, las preguntas obligadas son: ¿Cuándo se crearán los Juzgados de Distrito Mercantiles federales que deben conocer sobre todas las controversias en materia concursal contemplados en la Ley Orgánica del Poder Judicial de la Federación (LOPJF) desde 2014?²⁴ ¿Le interesa a México tener jueces especializados que sepan sobre asuntos mercantiles complejos, los cuales inciden directamente en la economía del país, o seguirá dejando las decisiones sobre los actos jurídicos que celebran las empresas mexicanas a jueces extranjeros en un mundo cada vez más global?

CONCLUSIONES

Son muchas y muy variadas las razones por las cuales se celebran pocos concursos mercantiles en México. Podría dedicar muchas páginas más a comentar modificaciones a la LCM y al proceso. Hay que seguir analizando todos los cambios que pueden ser favorables, discutir los problemas que se han presentado y las soluciones que se vislumbran. Es importante escribirlas, difundirlas, hacer propuestas de solución y no dejar de insistir, porque solo así se lograrán los cambios necesarios.

²⁴ Conforme a la fracción II del artículo 59 de la nueva LOPJF, publicada el 7 de junio de 2021, los jueces de Distrito Mercantiles federales deben conocer sobre todas las controversias en materia concursal. El juez de Distrito Mercantil federal se introdujo en la reforma del 10 de enero de 2014 dentro del artículo 53 bis de la LOPJF recién abrogada