

ESTUDIO

Qué retribución reciben los administradores concursales

Estos profesionales únicamente cobran el 53,46% de los honorarios a los que tendrían derecho y sólo los concursos más grandes son rentables.

V. Moreno. Madrid

Siempre han existido dudas y muy poca información sobre la retribución efectiva recibida por los administradores concursales al no existir bases públicas ni datos contrastados. Para acabar con este problema se ha realizado el Análisis Empírico de los Honorarios de los Administradores Concuriales en España, realizado por la Universidad del País Vasco a petición de la Asociación Profesional de Administradores Concuriales (Aspac).

Del extenso estudio se desprenden diferentes conclusiones, siendo la más importante que, en los concursos de menor dimensión –aquellos de menos de 400.000 euros–, los administradores concursales únicamente cobran en la fase común el 53,46% de los honorarios a que tendrían derecho según el real decreto que regula sus honorarios.

Este porcentaje, como ocurre en la remuneración neta y en la remuneración media por hora, crece según aumenta el pasivo del concurso, aunque se mantiene por debajo del que, en teoría, correspondería a estos profesionales: el porcentaje es de 64,83%, en los concursos entre 400.000 y 1.250.000 euros; y de un 69,25% en aquellos con un importe superior a 1.250.000 euros.

Este porcentaje estimado de cobro sobre la remuneración teórica cae a lo largo de las diferentes fases, alcanzando su valor más bajo en la fase de liquidación, en la que la cifra es únicamente del 34,13%.

Respecto a la remuneración neta del administrador concursal, el análisis realizado muestra cifras en negativo para los concursos de menor tamaño, en todas sus fases. Así, en los concursos con un pasivo inferior a 400.000 euros, la remuneración neta será de -564,73 euros en la fase común; de -584,77 euros en la fase de convenio y de -1.412,72 euros en la fase de liquidación. Esto significa que el administrador recibe menos que lo que tiene que terminar



abonando a su personal de apoyo.

Sólo en los concursos con un pasivo superior a 1.250.000 euros, las cifras muestran una mejoría a través de las tres fases examinadas: 14.704,46 euros (común); 16.777,99 euros (convenio); y 3.102,64 euros (liquidación).

Lo mismo ocurre cuando se mira la remuneración media por hora. Las cifras bailan desde los -6,95 euros en fase de liquidación en los concursos de menor importe, hasta los 80,45 euros en la fase de convenio de los concursos de mayor importe.

Según destaca el informe, la pérdida sufrida por el administrador en sus honorarios, es decir, la diferencia entre los honorarios devengados y aquellos cobrados, aumenta a medida que el concurso avanza en sus distintas fases. Además, el porcentaje cobrado es menor a medida que también lo es la masa patrimonial de la empresa concursada.

Por otro lado, el análisis desarrollado por el Instituto de Economía Aplicada a la Em-

Aunque estos profesionales cobran menos de lo devengado, reciben más de lo que estiman

El valor de la remuneración media por hora puede llegar a ser negativa en asuntos menores

Los concursos de pequeñas y medianas empresas constituyen el 90% del total

presa de la Universidad del País Vasco también llega a la conclusión de que la percepción general que tienen los administradores concursales es peor que la situación real, lo que significa que, aunque cobran menos de lo devengado, cobran más de lo que en general estiman.

El documento indica que las horas dedicadas por el administrador aumentan a medida que incrementa la dimensión de la empresa concursada, pero el incremento en honorarios es mayor. Esto hace que los concursos más grandes sean más rentables.

Para el presidente de Aspac, Diego Comendador, las cifras que se desprenden de este estudio son especialmente preocupantes, puesto que “los concursos de acreedores de pequeñas y medianas empresas constituyen alrededor de un 90% del total. No podemos seguir trabajando gratis y el nuevo proyecto de Ley Concursal sólo consigue acentuar el problema de los honorarios de los profesionales de la insolvencia”.



Miguel Céspedes, socio de ETL Mallorca; Armin Reichmann, socio de Dr. Reichmann; y Juan Bermúdez, consejero delegado de ETL Global España.

ESTRATEGIA

ETL Global integra Reichmann Asesores

Laura Saiz. Madrid

ETL Global sigue creciendo en nuestro país. Ahora ha sido el turno de Islas Baleares tras la integración en su estructura del bufete Dr. Reichmann Asesores, un movimiento que se enmarca, como explican desde la propia firma, en el plan estratégico del grupo que busca un mayor servicio y cobertura geográfica en las áreas de derecho civil, mercantil y contractual.

Con esta integración ETL Global incorpora a una decena de profesionales liderados por su socio fundador Armin Reichmann, lo que permite al bufete liderado en España por Juan Bermúdez incrementar su abanico de servicio ampliando plantilla en su *German desk*. No en vano, el despacho balear, que también tiene una oficina en Fráncfort, cuenta con seis abogados bilingües especializados en el asesoramiento, tanto legal como fiscal, a clientes de habla alemana.

Armin Reichmann, colegiado en Fráncfort y Palma de Mallorca, es, además de abogado, traductor e interprete jurado. Sus especialidades pasan por las áreas de práctica de litigación y arbitraje, derecho bancario e inmobiliario. Para el letrado que pasa a ser socio de ETL Global en España, este movimiento corporativo es especialmente importante para ellos dada la potente estructura internacional de una firma cuya sede central se encuentra en la localidad alemana de Essen. Por este motivo, el abogado espera “atraer más perfiles de empresas alemanas dentro del sector inmobiliario y hotelero que quieren invertir en las Islas Baleares”.

La integración de Dr. Reichmann Asesores en ETL Global refuerza la presencia del grupo en esta comunidad. Hasta ahora, contaban con otro despacho en Palma de Mallorca, ETL Mallorca, liderado por los socios Miguel Céspedes y Elena Germán.

ARBITRAJE

Pérez Llorca ficha a Fernando de la Mata

A. Galisteo. Madrid

Pérez-Llorca incorpora a Fernando de la Mata como nuevo socio para la práctica de arbitraje y litigación. El bufete liderado por Pedro Pérez-Llorca fichó al abogado la pasada semana, que llega a la oficina de Barcelona procedente de Cortés Abogados, firma a la que había llegado en 2018.

De la Mata, que también trabajó en Baker McKenzie, es licenciado en Derecho por

la Universidad de Barcelona y cuenta con un máster en derecho comunitario por la Universidad de Lieja.

El socio tiene amplia experiencia en procedimientos judiciales en materia civil y mercantil, incluyendo procedimientos en materia societaria, bancaria, de derechos fundamentales, entre otros. Además, ha participado como árbitro o letrado en diversos procedimientos arbitrales.