

## Retribuciones en los concursos

---

**Agustín Bou**  
**Abogado y Administrador Concursal**  
**Socio de JAUSAS**

En los últimos tiempos se está generando una corriente de opinión en el mundillo de los administradores concursales según la cual los abogados de una concursada en ningún caso pueden cobrar más que lo que percibe cada uno de los administradores concursales que intervienen en el procedimiento.

Esta corriente nace de la inveterada costumbre de confundir el todo con la parte. En algunos procedimientos posiblemente el abogado haya percibido minutas por una cuantía absolutamente desorbitada. Ello puede deberse a la inercia de muchos abogados a calcular sus honorarios atendiendo a las normas orientadoras de los colegios de abogados, que se basan únicamente en la cifra del pasivo, dándose la paradoja que un concurso con dos acreedores hipotecarios y 100 millones de pasivo termina teniendo unos honorarios superiores a los de un concurso de 2 millones de Euros y 300 acreedores, hecho que, no olvidemos, ocurre también con los aranceles de la Administración Concursal, que están basados en la cuantía del activo y del pasivo, aunque con algunos factores de corrección por su previsible complejidad.

En mi opinión, estamos ante dos temas absolutamente diferenciados, por un lado el valor de los servicios de un profesional y, por otro, las propuestas de honorarios excesivas; temas que no deberían mezclarse, ni llevar a conclusiones que desprenden un cierto tufillo de maximalismo, dogmatismo y corporativismo. Cuando un abogado ha percibido unos honorarios a todas luces excesivos, la Ley Concursal dispone de las armas necesarias para corregir esta situación, mediante la correspondiente acción rescisoria. Respecto a cómo deben estimarse los honorarios de un abogado interviniente en un procedimiento concursal, posiblemente sea ya hora de que los abogados españoles entremos en el siglo XXI y evaluemos nuestros servicios atendiendo a conceptos objetivables como la complejidad del asunto encomendado, las horas de trabajo que se estima deberemos dedicar y el valor añadido que nuestra actuación puede dar al cliente. Así dejaremos atrás la paradoja de que se pretenda percibir la misma cantidad por un concurso en el que desde el inicio se pide la liquidación, de otro en el que se prevé una compleja refinanciación y un convenio de continuidad con un gran número de acreedores.

Las reflexiones anteriores son plenamente aplicables a la retribución de la administración concursal que, en el caso español, presenta también serias distorsiones, dándose la paradoja de que en algunos concursos de alta complejidad están claramente infrapagados, mientras que en muchos otros, la mayoría del sector inmobiliario, las cifras acreditadas ni remotamente se justifican por la intensidad del trabajo a realizar.