

INCONVENIENTES EN LA TRANSMISIÓN DE UNA UNIDAD PRODUCTIVA EN EL SENO DEL CONCURSO

En la anterior newsletter, en la que tratábamos la venta de una Unidad Productiva en el seno de un concurso, expusimos sus beneficios en términos económicos respecto a la venta individual de los activos en el procedimiento de liquidación de un concurso, a lo que añadíamos, tal y como promulga la exposición de motivos de la Ley 9/2015, de 25 de mayo, que *“la continuidad de las empresas económicamente viables es beneficiosa no sólo para las propias empresas, sino para la economía en general y, muy en especial, para el mantenimiento del empleo.”*

Es cierto que, en nuestra experiencia como Administradores Concursales, muchas de las empresas, por no decir la mayoría, llegan al concurso exhaustas, sin opciones de poderse plantear la venta de una Unidad Productiva, y ello porque han cesado en su actividad, ya no disponen de recursos, o han perdido su fondo de comercio, fundamentalmente debido a las dificultades financieras que llevan arrastrando durante bastante tiempo.

Sin embargo, muchas de las empresas que se ven abocadas a la insolvencia, por falta de financiación, por la imposibilidad de atender el pasivo generado, o por tener que llevar a cabo grandes operaciones de reestructuración, podrían salvarse acudiendo a tiempo a un concurso de acreedores, y en tal caso, si no es alcanzando un convenio, podría ser a través de la venta de una o varias Unidades Productivas. Con esto, muchas empresas viables podrían continuar en el mercado, pero siempre y cuando se actúe en el momento oportuno.

En cualquier caso, debe tenerse en cuenta que, aunque la legislación concursal sea favorable a las transmisiones de Unidades Productivas, formalizar su venta es un procedimiento complejo, ya que requiere estudiar cada caso concreto, analizando, en términos generales, las siguientes cuestiones:

- Delimitar los perímetros de la Unidad Productiva o de las diferentes Unidades Productivas, cuáles son rentables, que recursos son necesarios, etc.
- Determinar el precio, teniendo en cuenta que la operación puede no tratarse exclusivamente de un pago en efectivo, deudas que debe asumir el adquirente, así como su reparto, de existir acreedores privilegiados.
- Las subrogaciones legales o asunción de obligaciones con terceros como deudas laborales y de la TGSS.
- Planificar la subrogación en los contratos, licencias y concesiones administrativas de la Unidad Productiva.

- Gastos en los que se puede incurrir para la conservación en funcionamiento de la actividad hasta la adjudicación definitiva.

En definitiva, la transmisión de una Unidad Productiva puede ser una operación compleja, pero como se indicaba al principio, puede ser una operación muy beneficiosa para la empresa con dificultades económicas, para el potencial adquirente, así como para la economía en general y para el mantenimiento del empleo.

Pablo Orejas Ibáñez
Resp. Dpto. Concursal