



**ASESORAMIENTO ECONOMICO Y CONSULTORIA EMPRESARIAL**

## **La venta de *unidades productivas***

Una oportunidad para concursados y para inversores

**3 de febrero de 2021**

# INTRODUCCIÓN

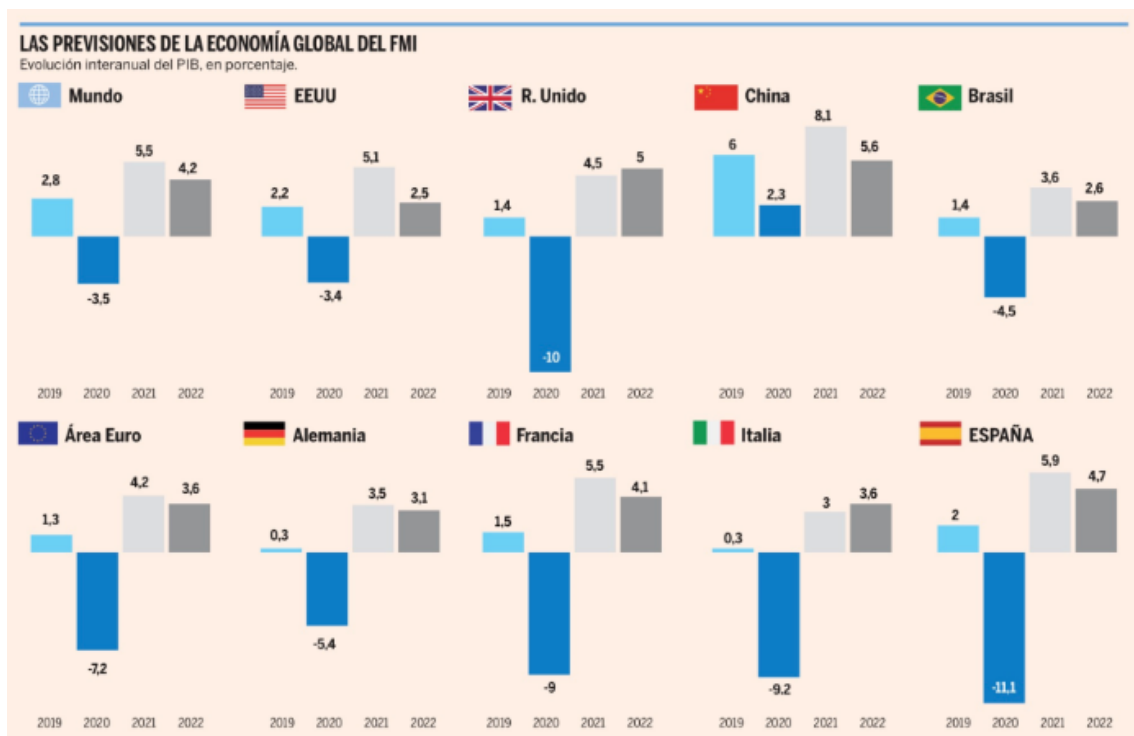
Cuando, en el mes de marzo de 2020, el Gobierno decretó el “estado de alarma” en nuestro país, no podíamos imaginar que la pandemia sanitaria mundial declarada solo unos días antes tendría la intensidad y la duración que la humanidad está padeciendo, que aún no ha concluido, y a la que, según todos los pronósticos, le quedan unos cuantos meses por delante. Y ello a pesar, de que la ciencia ha conseguido comercializar varias vacunas en tiempo récord, si nos atenemos a los antecedentes existentes.

Y la intensidad y la duración de la crisis sanitaria a la que nos hemos referido ha tenido un impacto negativo en la economía de un nivel desconocido desde los tiempos de las guerras del siglo pasado.

Los medios de comunicación ya se están haciendo eco del impacto en la economía mundial (y en nuestro país en particular), así como las previsiones de recuperación estimadas por los principales organismos internacionales para los años 2021 y 2022.

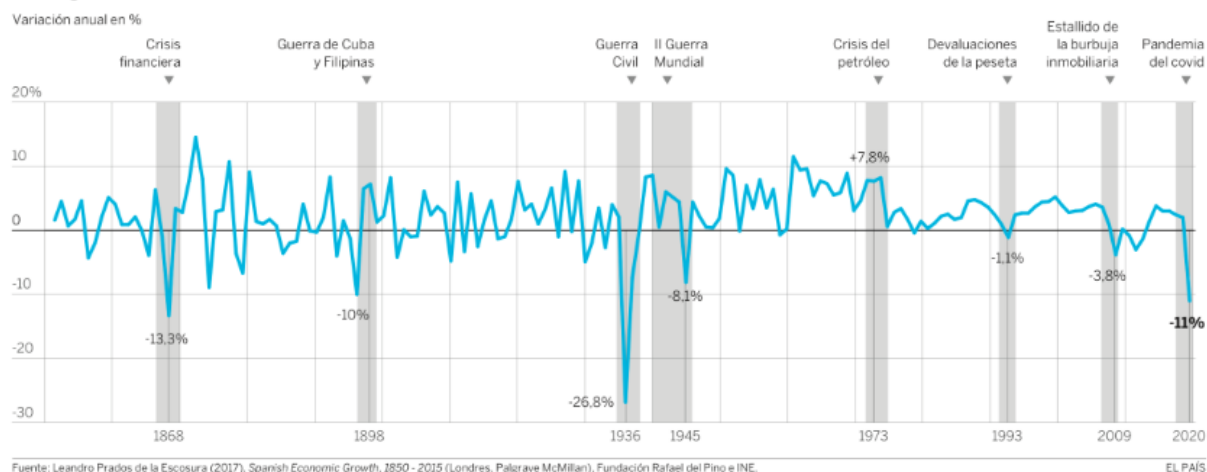
Así, de acuerdo con las estimaciones realizadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) la economía mundial ha sufrido un retroceso del 3,5% en 2020, cifra similar a la de la economía de los Estados Unidos (-3,4%) y que Europa más que duplica (-7,2%).

Entre las grandes economías del mundo, sólo China (supuestamente el origen de la pandemia) logra cerrar el año 2020 en positivo, con un crecimiento del 2,3%.



En este ámbito, España es uno de los países occidentales que sufre mayor impacto económico como consecuencia de la crisis sanitaria, con una caída estimada del 11,1% en 2020, la mayor crisis desde la Guerra Civil, como ayer publicaba el diario El País.

### La mayor crisis desde la Guerra Civil



Como señalábamos en nuestra [Newsletter de 22 de enero](#), sobre [el sector hotelero](#), las medidas de carácter social impuestas por la crisis sanitaria (restricciones a la movilidad, distancia social, cierres parciales o totales de la hostelería, etc.), impactan con mayor intensidad en una estructura económica como la española, en la que la hostelería, la restauración y el turismo en general tienen gran relevancia, tanto desde el punto de vista del PIB como por lo que se refiere al empleo.

En esta tesitura, y teniendo en cuenta que la crisis sanitaria aún está por resolverse (aunque las autoridades confían en que podamos dar por cerrado este doloroso capítulo de nuestra historia en 2021), los organismos internacionales prevén que España no recuperará la situación económica del cierre de 2019 hasta el año 2023.

Todo ello aboca a la economía nacional (cuyo tejido empresarial está compuesto, en más del 80%, por pequeñas y medianas empresas) a una dura travesía de tres años en los que, a pesar de las numerosas medidas adoptadas en defensa de la solvencia de las empresas y del empleo por parte del gobierno (se han publicado [más de 35 RRDDL en 2020](#) en relación con este asunto, que [Castrillo](#) ha recogido, puntualmente, en las [Newsletter publicadas en la web](#)), todo apunta a que se van a producir numerosos concursos de acreedores, y que éstos afectarán a todo tipo de compañías, muchas de las cuales, antes del impacto del Covid-19 gestionaban negocios rentables y viables.

A pesar de todo lo anterior, y ante la necesidad de seguir planteando alternativas que ayuden a nuestros clientes empresarios a trabajar de cara al futuro, buscando opciones que puedan resultar interesantes y beneficiosas para sus negocios, publicamos la presente Newsletter en relación con una figura que ya existía en nuestra normativa legal en relación con los concursos de acreedores, pero que, en nuestra opinión, ha tenido poca difusión: Se trata de la **venta de unidades productivas por parte de las empresas en concurso**.

Y lo hacemos con el convencimiento de que **la venta de unidades productivas de los negocios en concurso pueden ser una clara oportunidad, tanto para el concursado como para el inversor**.

#### ❖ ¿Qué es una *unidad productiva*?

Al inicio de la solicitud de un concurso de acreedores, la administración concursal debe elaborar un inventario de la *masa activa* (relación de los bienes y derechos de que se compone la empresa al día inmediatamente anterior al de la presentación de dicho inventario, con arreglo al *valor de mercado* de aquellos)<sup>1</sup>.

En relación con la masa activa, la normativa señala lo siguiente:

1. *Si en la masa activa existieran uno o varios establecimientos, explotaciones o cualesquiera otras unidades productivas de bienes o de servicios, se describirán como anejo del inventario, con expresión de los bienes y derechos de la masa activa que las integren.*
2. *Se considera **unidad productiva** el conjunto de medios organizados para el ejercicio de una actividad económica esencial o accesoria.*

**A este fin, si fuera el caso, resulta esencial que el empresario tenga identificadas, al inicio, las unidades productivas existentes en su negocio**, para que el administrador concursal tenga claro que debe identificarlas en un anexo del inventario. No deberíamos confiar en que sea el administrador concursal (recién llegado y sin conocimiento del negocio), quien identifique las posibles unidades productivas en la compañía.

---

<sup>1</sup> Artículos 198 a 201 del Texto Refundido de la Ley Concursal - RD Legislativo 1/2020

A modo de ejemplo, resulta evidente que, en una empresa comercial, cada uno de los comercios/ tiendas de venta al público son una unidad productiva. Incluso la venta on line debería ser identificada, per sé, como una unidad productiva.

En una empresa hotelera, cada uno de los hoteles que posee o que gestiona la compañía, es también una unidad productiva.

#### ❖ **La venta de *unidades productivas* en el marco de la prioridad en los concursos**

Lógicamente, la prioridad en los concursos de acreedores se centra en **preservar la continuidad de la empresa** en su conjunto (o de la *unidad productiva* si fuera el caso) y **de los puestos de trabajo**, así como la **satisfacción de los créditos**, tanto en importe como en plazo.

Pues bien, en nuestra opinión, y siempre que sea posible, utilizar el mecanismo previsto en la normativa para la venta de *unidades productivas* es la mejor forma de posibilitar el cumplimiento del principal objetivo perseguido, ya que la pretensión del adquirente no puede ser otra que la de dar continuidad a este nuevo negocio.

#### ❖ **Ventajas de la venta de *unidades productivas* de empresas en concurso**

- Existe la posibilidad de venta directa de las *unidades productivas* en cualquier momento del concurso, incluso antes de la apertura del período de liquidación.<sup>2</sup>

Con ello, se consigue que los activos de la concursada, y también su actividad, sufran un deterioro menor, de modo que puede obtenerse un mejor valor de mercado, lo que redunda en beneficio para el concursado, para el adquirente y también para los empleados y acreedores de la unidad productiva enajenada.

---

<sup>2</sup> En general, se necesita la autorización del juez para poder enajenar o gravar los elementos que componen la *masa activa* hasta la aprobación del convenio o del plan de liquidación. Sin embargo, los actos de disposición indispensables para garantizar la viabilidad de las unidades productivas quedan exentos de esta autorización en cualquier estado del concurso.

- Las *unidades productivas* son enajenables, aunque sobre su titularidad o disponibilidad existiera una cuestión litigiosa, quedando el adquirente a las resultas del litigio. La comunicación al juzgado o tribunal que esté conociendo del litigio producirá, de pleno derecho, la sucesión procesal, sin que pueda oponerse la contraparte y aunque el adquirente no se persone.
- Las *unidades productivas* pueden enajenarse si se presentan ofertas que coincidan sustancialmente con el valor atribuido en el inventario (en el caso de inmuebles, la diferencia debe ser inferior al 10% y en el caso de bienes muebles inferior al 20%), sin que, en el plazo de 10 días, se presente una oferta superior.
- El adquirente de una o varias *unidades productivas*, salvo que no lo desee, puede subrogarse en los contratos afectos a la continuidad de la actividad profesional o empresarial que se desarrolle en la unidad o unidades productivas adquiridas, sin necesidad de consentimiento de la otra parte.  
Adicionalmente, si el adquirente continuase la actividad en las mismas instalaciones, también podrá subrogarse en las licencias o autorizaciones administrativas afectas a la continuidad de la actividad empresarial o profesional que formen parte de la unidad productiva.
- El adquirente de una o varias *unidades productivas* no queda obligado al pago de los créditos no satisfechos por el concursado antes de la transmisión, ya sean concursales o contra la masa, excepto si se trata de *personas especialmente relacionadas con el concursado*, o si se produce sucesión de empresa<sup>3</sup> (respecto de los créditos laborales y de Seguridad Social).
- Si las *unidades productivas* estuvieran afectas a créditos con privilegio especial<sup>4</sup>, en la enajenación de las unidades productivas existen varias opciones:
  - o Que el adquirente se subroque en la obligación de pago. En este caso, el juez velará por la solvencia económica del adquirente, que debe ser suficiente para afrontar la obligación de pago que se transmite.

---

<sup>3</sup> Se produce *sucesión de empresa* si el adquirente de la unidad productiva mantiene la actividad que desarrollaba el negocio en concurso

<sup>4</sup> Los créditos con privilegio especial son aquellos que cuentan con una garantía adicional (hipoteca, prenda, anticresis, arrendamiento financiero, garantía pignoratícia, etc. Por tanto, no se trata de créditos contra la masa, sino solo contra el bien o derecho que les sirve de garantía.

- Que se transmitan sin subsistencia de garantía. En este caso, una parte del precio obtenido corresponderá a los acreedores privilegiados.

Ejemplo: En el inventario, la unidad productiva vale 100 y tiene créditos hipotecarios por valor de 20. Si el precio de venta es 80, al acreedor privilegiado le corresponderían 16 (el 20%).

La norma establece que, si el importe a percibir no alcanzase el valor de la garantía, como ocurre en el ejemplo anterior (el acreedor recibe solo 16 y no los 20 adeudados), será necesario que los acreedores privilegiados manifiesten su conformidad a la venta.

- Si se trata de créditos tributarios o de Seguridad Social, no tendrá lugar la subrogación del adquirente, a pesar de que subsista el privilegio especial para el resto de la masa concursada.

#### ❖ **Formas de enajenar las *unidades productivas***

- El modo ordinario que habilita la normativa para la enajenación de una o varias unidades productivas, o incluso del conjunto de la empresa, es la subasta (judicial, extrajudicial, física o electrónica)
- Podrá realizarse también la **venta directa o a través de persona o entidad especializada** (incluso en el caso de que, realizada una subasta, ésta hubiera quedado desierta). Para ello se requiere la autorización del juez

#### ❖ **Contenido de las ofertas para la adquisición de *unidades productivas***

Las ofertas que se presenten deben tener, al menos el siguiente contenido:

- Identificación del oferente, de su solvencia económica y de los medios humanos y técnicos a su disposición
- La determinación precisa de los bienes o derechos incluidos en su oferta
- El precio ofertado, la forma de pago y las garantías aportadas
- La incidencia de la oferta sobre los trabajadores

## ❖ La adjudicación de la oferta

Teniendo en cuenta la prioridad antes señalada de preservar la **continuidad de la actividad**, es importante destacar que podría resultar adjudicatario el oferente cuyo precio ofertado sea inferior en no más de un 15% a la presentada por el mayor postor, si se considera que aporta más garantías para el cumplimiento de la prioridad establecida.

## RECOMENDACIÓN IMPORTANTE ANTES DE TERMINAR

Por último, queremos remarcar, de manera de manera muy relevante, desde nuestra experiencia en este tipo de operaciones, la **importancia de que la enajenación de la *unidad productiva* se produzca en la fase más temprana posible** en el marco del concurso de acreedores, de forma tal que se consiga minimizar el deterioro inevitable que la situación de concurso y el alargamiento de los plazos producen en las compañías por la creciente desconfianza de acreedores, financiadores, clientes y empleados.

Una evaluación económico-financiera, fiscal y jurídica de la *unidad productiva* ágil y certera y, en su caso, un rápido y eficaz diseño de la oferta resultan fundamentales.

En **CASTRILLO** tenemos experiencia en la compra y venta de *unidades productivas*, y podemos acompañarle en el diseño e implantación, a su medida, del modelo que mejor se adapte a su estrategia, optimizando su estructura, sin dejar de lado los aspectos legales y fiscales, así como los incentivos a los que pueda acceder en forma de subvención o de financiación de las diferentes administraciones, empezando por la Unión Europea, a través del Instrumento Europeo de Recuperación “*Next Generation EU*”, puesto en marcha como consecuencia de la pandemia.

Como siempre, estamos a su disposición. No dude en consultarnos.