

LA VENTA DE LA UNIDAD PRODUCTIVA COMO ÓPTIMA SOLUCIÓN PARA LA PERVIVENCIA Y MANTENIMIENTO DEL NEGOCIO Y DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA. ALTERNATIVA AL PROCESO ESTRICTAMENTE LIQUIDATORIO (*)

Nuestra legislación concursal actual contempla y parte de dos soluciones principales como medio de terminación de todo procedimiento concursal: el preferido por el legislador, el convenio, es decir, el acuerdo o pacto global entre el deudor concursado y la mayoría de sus acreedores que pone fin a la situación de insolvencia; y la liquidación, instrumento de extinción definitiva de la sociedad y de transmisión de todos sus bienes para pago de los créditos concursales de conformidad con el orden establecido en la ley concursal.

La realidad es tozuda pues, siendo el convenio la opción más deseada, la liquidación de la sociedad ha sido, desde que la ley concursal entró en vigor en el año 2004, el desafortunado final, muchas veces inmerecido, en el que la mayoría de empresas han acabado.

Las soluciones liquidativas ordinarias sin embargo, han reportado un resultado poco o nada ventajoso pues no han conducido más que a la infructuosa venta de bienes y derechos, transmitidos de ordinario a precios muy alejados, excesivamente, de los de mercado. Por dicha razón y en un escenario poco o nada sugerente para los intereses del concurso, está naciendo y con fuerza el recurso a una figura que si bien estaba ya recogida en la norma, su uso había sido hasta ahora escasamente relevante, nos referimos a la transmisión en sede concursal de la unidad productiva del concursado, que no es más que una variante de la liquidación ordinaria pero mucho más atractiva y posibilista, diferenciada de esta última por sus evidentes ventajas procesales y jurídicas propiamente.

Toda liquidación de bienes y derechos en sede de concurso, como decimos, tiene por objeto principal vender o realizar los activos de la compañía concursada, siguiendo siempre unas directrices o normas establecidas en un Plan de Liquidación, propuesto por la Administración Concursal y aprobado por el Juzgado Mercantil correspondiente. La venta de la unidad productiva es, o debería ser, siempre y cuando las circunstancias concretas lo permitieren, una opción preferente en todo proceso de liquidación concursal, pues es, y así ha quedado demostrado en no pocos procesos, la única forma de salvar el negocio y la actividad cuando la opción del convenio no se contempla o no se considera viable. La Ley Concursal, así como la unánime interpretación que de la misma han realizado nuestros tribunales, permite y al tiempo facilita que la transmisión de la unidad productiva en bloque, entendiéndose por tal activos fijos materiales e inmateriales y puestos de trabajo esencialmente, pueda realizarse en el momento más inicial del procedimiento concursal, favoreciéndose incluso la posibilidad de solicitar la declaración de concurso voluntario acompañándole una propuesta u oferta vinculante de compra de la unidad, con el fin primordial de salvaguardar el negocio y junto a él, el máximo número de puestos de trabajo.

La transmisión de una unidad productiva debe entenderse como una venta en "globo" del negocio, el objeto de la cual suele ser todo el activo material o inmovilizado (maquinaria, utillaje, existencias, etc.) e inmaterial o intangible (fondo de comercio, software, marcas, modelos de utilidad, patentes, etc.), así como la subrogación en los contratos de leasing y renting cuando los bienes financiados se consideran necesarios para la continuación de la actividad. Junto a la adquisición de bienes, la subrogación total o parcial de los contratos laborales de los trabajadores, entendidos como un activo imprescindible para el buen desarrollo del negocio, es un elemento de especial atención y valoración en todo proceso judicial de venta, sin los cuales mal se comprendería la propia continuidad del negocio. En interés de evitar problemas con terceros, léase propietarios de locales, naves, etc., que puedan dificultar la eficacia de la transmisión, nuestros Juzgados están favoreciendo y provocando también la subrogación en los contratos de arrendamiento o suministros.

Dijimos que las ventajas de acudir a este especial proceso de adquisición son evidentes. La compra de todos los bienes y derechos se realiza de ordinario libre de cargas y gravámenes, independientemente de su situación jurídica y registral. La asunción de contratos laborales, a pesar de constituir un supuesto lógico de sucesión, se realiza sin subrogación por parte de la sociedad adquirente de las deudas salariales de los trabajadores asumidos y sin que ello provoque tampoco el riesgo de soportar las deudas públicas de Agencia Tributaria y Seguridad Social de la compañía concursada, todo ello de conformidad con los ya pacíficos criterios jurisprudenciales de nuestros tribunales, tanto los especializados como los superiores.

En conclusión, la venta de la unidad productiva dentro del proceso de liquidación es una óptima alternativa al proceso de liquidación ordinario, que permite adquirir un negocio o actividad en funcionamiento a precios razonables, sin tener que soportar deudas, cargas y/o gravámenes del concurso. Es por este motivo, unido a otros comentados en el encabezamiento, que la transmisión de la unidad productiva es una fórmula o solución jurídica en alza por el interés común que representa: permite salvar actividades, protege el empleo y genera mayor liquidez en el concurso para mejor satisfacción de los acreedores.



Bufete Escura

(*) Circular redactada por Zarco Abogados