

El Confidencial

Cuando la Administración Concursal salva a una empresa

José Luis Blanco / Paco Iso.- 30/11/2011

La adjudicación por el Juzgado de lo Mercantil 6 de Barcelona de la unidad productiva de Cacaolat a un consorcio formado por Damm, Cobega y Victory Corporate supone la culminación de un proceso exitoso tras el cual los trabajadores de Cacaolat, sus proveedores y clientes pueden afrontar los retos del futuro de esta marca emblemática con renovada ambición.

El éxito de la adjudicación de Cacaolat obedece, sin duda, al valor subyacente de su marca y su negocio, pero no debemos olvidar que, hace apenas cinco meses, Cacaolat se encontraba inmersa en un procedimiento concursal, con unas ventas menguantes y abocada a la asfixia financiera. ¿Qué ha ocurrido para que lo que entonces parecía una empresa extinta tenga hoy ante sí un futuro esperanzador?

La respuesta a esta pregunta y el mérito de esta historia de éxito corresponde, en gran medida, a la eficaz actuación de la Administración Concursal y a la decidida voluntad de los Juzgados de lo Mercantil de Barcelona de utilizar e interpretar los medios que nuestro ordenamiento concursal ofrece para hacer efectivos los principios legales de conservación de la empresa y de salvaguarda del interés del concurso.

El tiempo y la situación de provisionalidad que la declaración del concurso necesariamente comporta tienen un efecto muy negativo en las empresas. La solicitud de concurso implica, de por sí, la existencia de fuertes tensiones de tesorería. A menudo, la mera noticia de la declaración del concurso provoca en proveedores y clientes la percepción de que se encuentran ante un negocio en vías de extinción. Y lo cierto es que las estadísticas corroboran que la liquidación es el destino más frecuente.

Proceso de venta de unidad productiva

El caso Cacaolat demuestra la incuestionable eficacia de utilizar el procedimiento de venta de la unidad productiva -el conjunto de activos afectos al negocio de Cacaolat- durante la fase común del concurso. Esta opción, llevada a cabo al amparo del artículo 43.2 de la Ley Concursal, permite la venta en conjunto de los activos productivos relevantes, en lugar de su liquidación individualizada. Con procedimientos similares, al amparo de la sección 363 de la normativa de estadounidense de quiebras, se acometieron con éxito las reestructuraciones de Chrysler y General Motos.

El caso Cacaolat demuestra la incuestionable eficacia de utilizar el procedimiento de venta de la unidad productiva -el conjunto de activos afectos al negocio de Cacaolat- durante la fase común del concurso



José Luis Blanco

Para garantizar la transparencia y profesionalidad del proceso, el Juzgado, con la iniciativa y respaldo de la Administración Concursal, organizaron un proceso de venta abierto a varios potenciales adquirentes, a los que se les exigió, como muestra de interés, la aportación de ciertas cantidades que

habrían de servir para financiar a la compañía durante el proceso. El proceso incluyó una fase de análisis y estudio de la situación del negocio (due diligence) y el contacto directo con el equipo directivo y los represen-

tantes de los trabajadores. Con la información recabada, los ofertantes formularon una primera oferta y, con posterioridad, una segunda mejorada. El contenido de esas ofertas fue puesto en conocimiento público y valorado en sus méritos por la Administración Concursal. Esta valoración ha servido para que el Juez procediese a la adjudicación a favor de la mejor oferta. Todo en poco más de cuatro meses.

Los procesos de venta de unidad productiva ni son sencillos ni pueden aplicarse a todos los supuestos. Además, exigen importantes esfuerzos y comportan la redefinición total de la estructura de propiedad y balance de las compañías afectadas. Pero constituyen una opción realista y eficaz para permitir que el valor empresarial, en todas sus dimensiones, subsista y se consolide.

No se les oculta a ustedes que el otro componente del éxito del proceso corresponde a aquellos empresarios capaces de invertir para seguir creando riqueza incluso en estos tiempos. Afortunadamente, los hay y nuestra obligación es posibilitar que el Derecho sea una vía de seguridad y certeza.

***José Luis Blanco, socio director, y Paco Iso, associate, de Latham & Watkins**