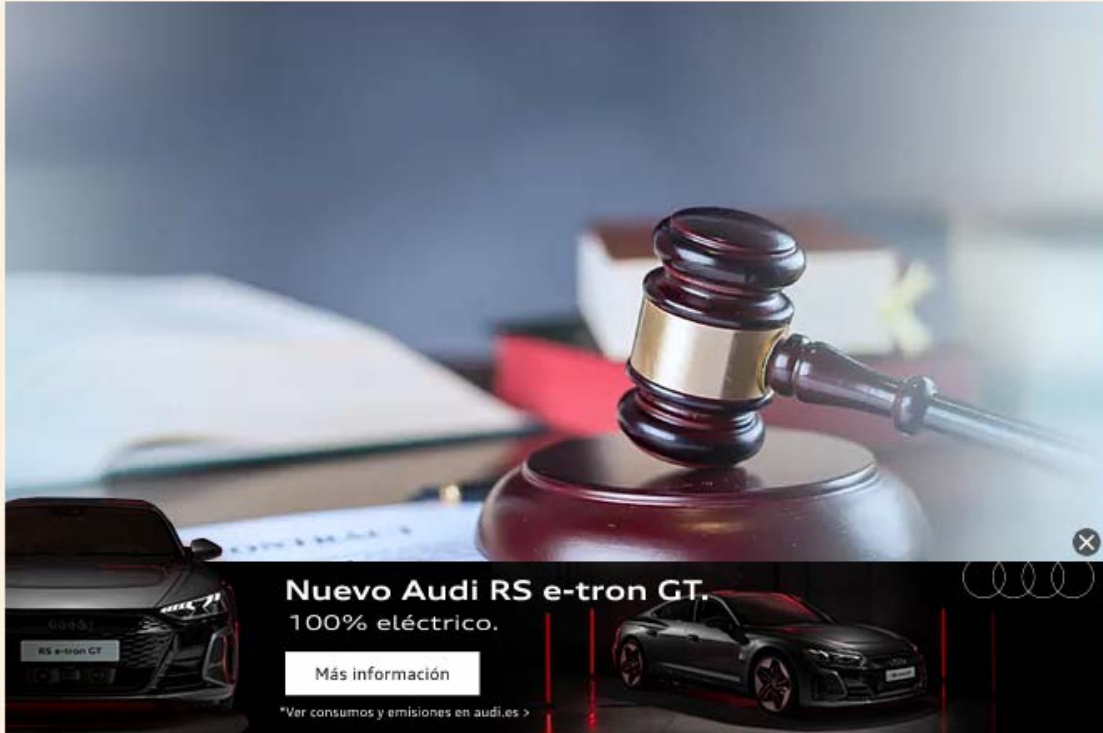


# ¿Un Madrid vs Barça en materia de procesos exprés para la venta de unidades productivas?

JUAN OÑATE / CRISTINA PRIETO PÉREZ-LLORCA 17 MAY. 2021 - 07:41



Tan solo cuatro meses después de que los jueces de lo mercantil de Barcelona publicasen sus directrices para la tramitación de un procedimiento exprés para la venta de unidades productivas (*Directrices de los jueces de Barcelona*), los jueces de lo mercantil de Madrid, en colaboración con el Colegio de Abogados y el Colegio de Economistas de Madrid, han publicado una guía de buenas prácticas con el objetivo de agilizar estos mismos procesos (*Guía de los jueces de Madrid*).

Cabría pensar que la Guía de los jueces de Madrid viene a replicar la fórmula empleada por las Directrices de los jueces de Barcelona. Sin embargo, aunque ambos criterios orientadores persiguen un fin común, el de agilizar y facilitar los procesos de venta de unidades productivas, existen diferencias notables entre ambos.

Así, las Directrices de los jueces de Barcelona contemplan la posibilidad de que el juez del concurso, a solicitud del deudor, nombre a un administrador preconcursal para que supervise el proceso competitivo de presentación de ofertas, mientras que la Guía de los jueces de Madrid no prevé tal nombramiento y permite al deudor desarrollar ese proceso competitivo de forma autónoma, pues el control sobre la idoneidad y adecuación de la oferta será valorado por la administración concursal una vez declarado el concurso.

Otra diferencia relevante es que la Guía de los jueces de Madrid propone dos métodos de valoración de las unidades productivas, con la intención de facilitar al deudor y a los posibles oferentes la determinación del precio de las unidades productivas. En cambio, las Directrices de los jueces de Barcelona no se pronuncian sobre este aspecto y dejan al administrador preconcursal la tarea de valorar si el precio fijado es razonable, atendiendo a las circunstancias del caso.

La diferencia entre ambos criterios se debe a su distinto fundamento. Las Directrices de los jueces de Barcelona se inspiran en las medidas preconcursales recogidas en la Directiva 2019/1023, sobre marcos de reestructuración preventiva, que todavía está pendiente de transposición, mientras que la Guía de los jueces de Madrid únicamente pretende potenciar el procedimiento actualmente previsto en el artículo 530 del Texto Refundido de la Ley Concursal. Este último precepto prevé un procedimiento de tramitación rápida cuando junto a la solicitud de concurso se acompaña un plan de liquidación en el que se incluye una propuesta vinculante de adquisición de la unidad productiva.

El hecho de que las Directrices de los jueces de Barcelona se fundamenten en una Directiva europea que aún no ha sido transpuesta ha generado críticas. De hecho, no todos los Juzgados de lo Mercantil de Barcelona están a favor de su aplicación. Sin embargo, algunos Juzgados de lo Mercantil de otras ciudades, como, por ejemplo, los de Málaga, han decidido aplicarlos.

Aún es pronto para conocer el grado de acogida que tendrá la Guía de los jueces de Madrid, pero cabe esperar que su aplicación no sea controvertida porque no incorpora elementos tan novedosos como las Directrices de los jueces de Barcelona. Lo que es evidente es que la Guía de los jueces de Madrid ha empezado con buen pie ya que, a pesar de su reciente publicación, ha sido ya aplicada con éxito por el nuevo Juzgado de lo Mercantil nº 16 de Madrid, que ha autorizado en apenas un mes la venta de tres unidades productivas conformadas por activos del sector aeroespacial.

Sin duda, estas iniciativas de los jueces de Madrid y Barcelona persiguen un objetivo loable y bien intencionado porque sirven para poner el foco de atención sobre un asunto clave, como es de la necesidad de que exista una regulación que efectivamente permita que los procesos de venta de unidades productivas en concurso se tramiten de forma ágil. Además, el momento no puede ser más oportuno pues ahora, en plena crisis del Covid-19, resulta vital contar con herramientas que sirvan para evitar la destrucción del tejido empresarial.