

FORMACIÓN ESPECÍFICA DIRIGIDA A PROFESIONALES

AULAS DE ACTUALIZACIÓN EN INSOLVENCIA

7ª SESIÓN

“La venta de empresa en la insolvencia: en planes de reestructuración/continuación; en proceso concursal y en proceso especial de microempresas.- Cauces, problemática”

FECHA

JUEVES 4 DE DICIEMBRE DE 2025

LUGAR DE CELEBRACIÓN



Fundación Ortega – Marañón

Calle Fortuny, 53. 28010
MADRID

Si bien las operaciones de M&A en el ámbito de la gran empresa en dificultades financieras suponen un mercado activo y en constante actividad y desarrollo, la transmisión de mediana y pequeña empresa [–no digamos la microempresa–] en dificultades financieras, sea en el escenario del precurso sea en el marco del concurso, se ha convertido en algo anecdótico y de muy limitada aplicación.

Las sucesivas reformas legales se han preocupado de fortalecer los mecanismos jurídicos para favorecer estas transmisiones, no obstante lo cual es cierto que subsisten relevantes incertidumbres legales –junto a las propias económicas de la incertidumbre en la actividad empresarial–; las cuales –algunas– serán analizadas en la sesión.

La reciente confirmación del plan de reestructuración con venta de línea de actividad será analizada extensamente en la jornada de trabajo, al igual que las normas y reglas fijadas por distintas sedes judiciales para unificar las reglas de transmisión de empresas.

Se tratará, por tanto, de generar un foro de reflexión entre los ponentes y profesionales asistentes sobre la práctica en situaciones de preinsolvencia e insolvencia ante decisiones del órgano de administración social, cuando asumiendo nuevas obligaciones que saben no podrán abonar, o permaneciendo inactivos tras un concurso frustrado, perjudican el retorno y recobro de los acreedores; cuyos temas ahora expuestos suponen una mera guía a completar –o concretar– por los asistentes.

D. Francisco Javier Vaquer Martín
Director académico del ciclo

METODOLOGÍA

La dinámica de celebración de la sesión respetará el régimen habitual de Aula Concursal y la participación e interacción entre ponentes y asistentes también. Todas las sesiones que desarrollamos en Aula Concursal se convocan bajo las Reglas de Chatham House (los participantes tienen el derecho de utilizar la información que reciben, pero no se puede revelar ni la identidad ni la afiliación de ningún otro participante).

Nota. - Programa sujeto a cambios que puedan surgir por motivos ajenos a la Dirección u Organización del ciclo formativo.



Jueves 4 de diciembre

16:30 h. **Recepción de asistentes** (acreditaciones)

17:00 h. **La venta de empresa en el proceso especial; cauces, tramitación, efectos.**

Las distintas posibilidad de venta de la microempresa, como un todo, dentro del proceso especial liquidativo, son un reflejo del interés de la norma concursal por facilitar dicha transmisión en globo de un negocio en funcionamiento, o cerrado pero de fácil reactivación.

Se abordarán las ventajas e inconvenientes de cada uno de los modelos de transmisión, sus presupuestos, tramitación y efectos; especialmente la adquisición por persona o entidad vinculada al deudor.

D. Eduardo Gómez López.

Magistrado especializada en asuntos propios de lo mercantil, del Juzgado Mercantil nº 1 de Sevilla.

D. Francisco Javier Vaquer Martín.

Magistrado Juzgado Mercantil nº 6 Madrid.

19:00 h. **Finalización de la sesión, Cóctel Networking.**

MATERIALES DE TRABAJO

Escenarios de preinsolvencia.

1.- El art. 614 LCo autoriza a incorporar al plan de reestructuración la venta de la empresa en funcionamiento, o de una o varias unidades productivas.

i.- ¿Cómo ha articulado este contenido el plan del caso 'El Arco' y la sentencia de la A.P. de Asturias de 3.10.2025?

ii.- ¿Qué enseñanzas y reglas generales podemos extraer para otros supuestos?.- ¿Cabe como contenido del plan el cambio de deudor a cargo de la empresa adquirente?.- ¿Y la transmisión de locales, clientes, actividad y mercaderías, perimetrando una UPA dentro de la empresa?.

iii.- ¿Necesariamente ha de haber actividad en la deudora?.- ¿Y en la UPA que se diseña para su transmisión?.

2.- El art. 690 LCo y art. 691.3 LCo parece que planrean la venta de empresa como contenido de la modalidad liquidativa.

i.- ¿Cabría incluir la misma en un plan de continuación, como contenido negocial del mismo?.

ii.- Si estimamos que la venta de empresa o UPA ha de conformar la vía liquidativa, **¿puede realizarse antes del plan de liquidación, o necesariamente dentro del mismo ex art. 707.3 LCo?.**

Escenario liquidativo en proceso especial- de microempresa

1.- El art. 710.2 LCo hace aplicable a la solicitud de proceso especial liquidativo las reglas de venta de empresa de los art. 224.bis a 224.quater LCo.

- i.- ¿Qué problemas y especialidades determina esta abstracta remisión; especialmente en los supuestos de ausencia de AC?
- ii.- ¿Cómo compatibilizar las reglas especiales del art. 710.1 LCo con las reglas imperativas de los arts. 215 y ss LCo; especialmente en la regla de la venta directa, mejora de oferta admisible y regla de la prioridad?
- iii.- ¿Son aplicables las reglas de unificación de criterios elaboradas por distintas plazas a las transmisiones de microempresas?

2.- En supuestos de venta de empresa en proceso especial liquidativo sin AC la garantía del precio viene referida a la participación de un experto en valoración –afrt. 707.3 LCo y art. 713 LCo-.

- i.- ¿Cómo articular esta previsión legal?.- ¿Y si no hay masa para pagar a dicho experto?.- ¿Cómo y con cargo a que cobra?
- ii.- ¿Sería este un supuesto de designación de oficio de AC en la nueva redacción del art. 713.5 LCo?

3.- Compra de empresa por persona vinculada. Posición de los tribunales sobre esta espinosa cuestión. **¿Qué están respondiendo los tribunales?**

Escenario liquidativo en proceso concursal

1.- Exposición y análisis de los **recientes supuestos de venta de empresas** en sede concursal.

- i.- ¿Solicitud de concurso con oferta en firme?.- ¿O proceso concurrencial del art 218 LCo?. Ventajas e inconvenientes de ambos cauces.
- ii.- Regla de la subasta. ¿Es lo mismo que proceso concurrencial?
- iii.- ¿Qué relevancia y ventajas suponen la intervención de empresas especializadas?
- iv.- La financiación interina, ¿otorga preferencia de compra?
- v.- Venta idónea de empresa, **¿en fase común, en liquidación?**. Ventajas e inconvenientes de ambos cauces.

2.- Elemento laboral en la empresa.- Sucesión de empresa y novedades judiciales en este aspecto.

3.- La regla del **superior interés de los acreedores** del art. 710.1.4º LCo, ¿También es extensible al proceso concursal?.- ¿Y solo a la subasta, excluyendo los procesos concurrenciales sin forma de subasta?

4.- Configuración del perímetro de afectación en la transmisión.

- i.- ¿Es responsabilidad del deudor, del AC, del oferente?.- ¿Del juzgado?
- ii.- ¿Cómo articular procesalmente la oferta, su momento procesal y alcance?.- ¿Y su aprobación judicial; al final junto con la autorización de venta?
- ii.- ¿Cómo comparar, en ese caso, ofertas diferentes con contenidos contractuales, materiales, laborales, no coincidentes?

ORGANIZA



PATROCINADOR





PARA MÁS INFORMACIÓN

T. 653 258 748 - 957 08 74 53
W. www.aulaconcursal.es
E. formacion@aulaconcursal.es

**aula
concursal** 