



GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS PARA LA VENTA DE UNIDADES PRODUCTIVAS



PRESENTACIÓN.-

La controversia jurídica que se plantea entre la persona física o jurídica deudora y sus acreedores, cuando la cifra de deuda rebase la capacidad de cumplimiento o pago, constituye una realidad en el tráfico jurídico que, en tiempos de crisis, se ve inexorablemente recrudecida. Este conflicto ha de resolverse necesariamente bajo la autoridad judicial y sujeto a una secuencia normativa; de ahí que la naturaleza procesal del concurso –más acentuada en la vertiente ejecutiva universal que en la declarativa- venga obligada por la necesidad de un orden tutelado con que se ha de proceder. Ciertamente, el legislador ha puesto diques de contención dejando en suspenso el deber de solicitar el concurso hasta un plazo. Pero es solo eso, un rompeolas para contener en el calendario esa marea creciente que minora implacablemente el PIB nacional.

El Derecho concursal es el punto de apoyo más firme para resistir las embestidas de la economía, máxime cuando por mor de los azotes pandémicos ha quedado desdibujada esa inicial –e ingenua- catalogación de crisis coyuntural, cuando ya se va desvelando en estructural. En contra de lo que pueda parecer, no se trata de una parcela del Ordenamiento que lidia con el fracaso, sino con la reacción ante las crisis, que es distinto. Dentro de las diversas soluciones concursales, el legislador tiene previsto un mecanismo normativo que anuda la solicitud de concurso con la presentación de un plan de liquidación con propuesta de adquisición de unidad productiva en funcionamiento. El nuevo Texto Refundido claramente prima las transmisiones en bloque de la empresa o de unidades productivas frente a la enajenación de bienes individuales, pues la experiencia nos dicta que el valor en el mercado del conjunto armónico suele ser superior que el de las notas sueltas.

El Ilustre Colegio de Abogados de Madrid, siempre atento al termómetro del tejido industrial, empresarial y profesional, ha impulsado y coordinado esta Guía informativa que marca dos vectores diferenciados pero de trazabilidad paralela: las pautas económicas y procesales para la optimización de la venta de unidades productivas. Para ello hemos contado con la loable tarea de abogados, economistas y, de forma subrayada, de los Jueces de lo Mercantil de Madrid. Todos, en una sensibilidad tan sobresaliente como anticipada a la problemática que se ya ha brotado, han querido trazar algo más que un sendero, sino más bien todo un camino para hacer que la ley dada sea efectiva conjugando todos los intereses en juego.



En las páginas que ahora iniciamos, sin desviarse un ápice del <<qué>> y del <<cuándo>> previsto en la ley, se nos facilita algo más: la técnica del <<saber cómo>>, siempre en aras de la consecución de la eficacia. El interés se extiende a la abogacía mercantilista en general, y concursalista en particular, también a deudores y a inversores, administradores concursales y, cómo no, a jueces de lo mercantil, todo ello con el punto de mira en preservar bienes, sean pymes o gran empresa, y la conservación del empleo.

La Abogacía de Madrid, en colaboración estrecha con los economistas y, sobre todo, con la judicatura, aún sinergias para afrontar un volumen nada desdeñable de asuntos judiciales concursales que ya planea en el horizonte inmediato.

Con ese empeño de acción, utilidad y persecución incansable de la eficacia ponemos en sus manos esta Guía en la confianza del fructífero aprovechamiento. Ahora solo nos cabe esperar a que el legislador reaccione y libere a los juzgados de lo Mercantil del lastre de la competencia objetiva en materia de transporte; un sinsentido que resta fuerzas y recursos para afrontar cometidos jurisdiccionales de mucha mayor trascendencia para la economía nacional. Confiemos que estas palabras, ya en clave de lamento, pero sin perder un ápice de clamor, encuentren algún eco de sensatez en el Poder Legislativo.

Parafraseando a Séneca, en realidad no nos atrevemos a acometer muchas cosas porque sean difíciles, sino que en realidad son difíciles porque no nos atrevemos a hacerlas. Esta guía se propone invertir esa dificultad.

Nuestra gratitud plural a este esfuerzo colectivo, del que nos enorgullecemos.

José M^a Alonso Puig

Decano del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid



INDICE

GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS PROCESALES, EN MATERIA DEL ART. 530 TRLR, APROBADO POR LOS JUECES MERCANTILES DE MADRID, EN REUNIÓN DE 22 DE ENERO DE 2021

1. INTRODUCCIÓN..... 1

GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS PARA LA ENAJENACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS EN PROCESOS CONCURSALES

1. FINALIDAD DE LA GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS..... 6

2 DEFINICIÓN DE UNIDAD PRODUCTIVA (UP)..... 7

3 EMPRESA GRANDE, MEDIANA, PEQUEÑA Y MICROEMPRESA A LOS EFECTOS DE ESTA GUÍA..... 8

4 DELIMITACIÓN DEL PERÍMETRO DE LA UP, FICHA/FORMULARIO..... 8

5 DELIMITACIÓN POR DEUDOR, AC U OFERENTE. MOMENTO MÁS CONVENIENTE..... 9

6 DOCUMENTOS NECESARIOS PARA SU DELIMITACIÓN, VALORACIÓN Y CONSIDERACIÓN EN EL PROCESO CONCURSAL..... 10

7 EL ACREEDOR CON PRIVILEGIO ESPECIAL CON GARANTÍA SOBRE BIEN INTEGRADO EN LA UP..... 11

8 VALORACIÓN..... 12

8.1 Valoración por actualización de flujos de tesorería..... 13

8.2 Valor del coste corregido y del fondo de comercio 15

8.3 Otros criterios de valoración 16

9 PARTICIPACIÓN Y COLABORACIÓN DE MINISTERIOS, COMUNIDADES AUTÓNOMAS, AYUNTAMIENTOS, EMPRESAS PÚBLICAS Y ORGANIZACIONES EMPRESARIALES EN LA COMERCIALIZACIÓN DE UPS 16

10 CONTENIDO DE LA OFERTA 18

11 SUCESIÓN DE EMPRESA Y COMPETENCIA DEL JUZGADO MERCANTIL DEL CONCURSO, RESPECTO DE LOS CONTRATOS LABORALES 18

12 SUBROGACIÓN DEL ADQUIRIENTE EN LOS CONTRATOS INCLUIDOS EN LA UP..... 19

13 MOMENTO PARA SU PRESENTACIÓN POR EL DEUDOR O ADMINISTRACIÓN CONCURSAL..... 19

14 VENTA DE LA UNIDAD PRODUCTIVA A INSTANCIAS DEL DEUDOR. 20

15 VENTA DE LA UNIDAD PRODUCTIVA EN SEDE CONCURSAL..... 20

15.1 Tramitación y modos de enajenación de la UP: Subasta y venta directa..... 20

15.2 Informe de la AC y presentación en el concurso 21

15.3 Transparencia, concurrencia, publicidad y audiencia a los representantes de los trabajadores..... 21

15.4 Trámite de alegaciones de acreedores, oferentes e interesados..... 22

15.5 Informe complementario de la Administración Concursal 22

15.6 Medidas para agilizar su tramitación judicial 22

15.7 Autorización por el Juzgado del Concurso 23

15.8 Formalización de la transmisión de la UP..... 23

15.9 Notificación de la transmisión a trabajadores y titulares de contratos subrogados 23

15.10 Implicación de entes públicos, empresas públicas, cámaras de comercio y organizaciones empresariales 23

ANEXOS 25



GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS PROCESALES, EN MATERIA DEL ART. 530 TRLC, APROBADO POR LOS JUECES MERCANTILES DE MADRID, EN REUNIÓN DE 22 DE ENERO DE 2021

1. INTRODUCCIÓN

A pesar de la suspensión del deber de solicitar el concurso, prorrogada hasta el 14 de marzo de 2021, en virtud de la Disposición Final 10ª del RDL 34/2020, de 17 de noviembre, las previsiones que se manejan es que muchas empresas no serán capaces de remontar la situación económica, debiendo acudir a un procedimiento concursal.

Por esta razón, están surgiendo distintas iniciativas para dar una respuesta ágil a las empresas en insolvencia, tanto si optan por alcanzar un convenio con sus acreedores como si permiten la entrada de nuevos inversores que apuesten por la continuidad del negocio.

Centrándonos en este último punto, los principales problemas al que nos enfrentamos en los concursos, para una correcta gestión de la venta de la unidad productiva, son:

1. Que las empresas suelen acudir al concurso tarde, cuando el fondo de comercio es reducido y sin apenas tesorería,
2. Que la sola declaración de concurso, comporta una aminoración del valor de la empresa, al aumentar el riesgo del futuro adquirente.
3. Que para las empresas contratistas del sector público, la declaración de concurso puede comportar la pérdida de su clasificación frente a las administraciones públicas y la imposibilidad de concurrir a licitaciones, lo que hace que el concurso se tenga que tramitar con celeridad si queremos que el deudor pueda proseguir con el negocio

La consecuencia es que los administradores concursales tienen que iniciar un proceso de venta de la unidad productiva sin dilación y, muchas veces, sin el sosiego que requieren estas operaciones, con el consiguiente riesgo de que el precio obtenido no se corresponda con el valor real de mercado.

El Legislador, consciente de esta problemática, introdujo, en su día, el ex artículo 191 ter de la Ley Concursal (actual artículo 530 TRLC), cuya finalidad era establecer un proceso ágil para que la empresa pudiera salir del concurso, en un breve espacio de tiempo. En particular, si el deudor presentaba, con su



solicitud de concurso, una oferta en firme de compra de la unidad productiva, el juez podía autorizar la operación, previo traslado, por 10 días, a las partes.

Sin embargo, esta figura no ha dado los resultados esperados por los recelos que suscita entre los operadores que intervienen en el procedimiento concursal. Concretamente:

1. *A los propios oferentes:* ante el temor de que su oferta sirva de punto de partida para que otros interesados realicen su oferta y la mejoren. Sin qué decir tiene que muchos esperan a presentar su oferta, a que la empresa esté en concurso, para ofrecer un precio inferior.
2. *Al juez del concurso:* al desconocer cómo se ha hecho esa búsqueda previa de oferentes, surgiendo la duda de si realmente es la mejor de las ofertas, o bien, un intento del deudor, de mantener el control de la compañía, a través de una persona vinculada, viéndose exonerado de la deuda acumulada y pudiendo despedir a aquellos trabajadores que no le interesan.
3. *A la administración concursal:* al tener que evaluar la empresa y la oferta económica, en 10 días a contar desde la aceptación del cargo, plazo que, en ocasiones, resulta manifiestamente insuficiente. Por esta razón, es frecuente que la administración concursal no informe negativamente dicha oferta, pero sí que interese abrir un procedimiento concursal, en sede concursal, por la vía del artículo 518 TRLC (ex artículo 43 de la LC), perdiéndose la posibilidad de vender la unidad productiva, en un breve plazo de tiempo.
4. *A los acreedores con privilegio especial:* por la incertidumbre que supone el *dies a quo* para efectuar alegaciones, pues si el juzgado opta por la publicación en el tablón de anuncios, lo más probable es que no hayan tenido conocimiento, no ya de esa oferta, sino de la propia declaración de concurso.
5. Por último, *a los legales representantes de los trabajadores:* al no haber sido informados, muchas veces, de ese proceso de venta ni de quién es el oferente, impidiéndoles así, negociar con él, las condiciones laborales.

Esta problemática no es única de nuestro país, sino que también surgió en otros países de nuestro entorno, como Holanda e Inglaterra, cuya jurisprudencia creó la figura del “*prepackadministrator*” o del “*silenttrustee*”. El objetivo era que, comunicada la situación de insolvencia al juzgado, el juez anticipaba a quién nombraría como administrador concursal, de declararse finalmente el concurso, para que éste supervisara las labores de venta. De esta manera, de declararse finalmente el concurso, la administración concursal ya tendría pleno conocimiento del valor de la empresa en el mercado y de si la oferta económica era de interés para el concurso.



Sin embargo, nuestra legislación no contempla todavía ninguna figura similar a la del relator/monitor/experto independiente con este cometido, aun cuando consideramos deseable que así se haga, al trasponer la directiva comunitaria sobre marcos de reestructuración temprana.

Mientras tanto, los Jueces Mercantiles de Madrid, en colaboración con el Colegio de Abogados y del Colegio de Economistas de esta ciudad, iniciamos, hace meses, un cauce de comunicación para potenciar la figura del artículo 530 TRLC, con el fin de salvar el máximo número de empresas posibles y puestos de trabajo. Fruto de estos trabajos es la *Guía de Buenas Prácticas* que, aunque de aplicación voluntaria, pretende poner a disposición de los profesionales, las herramientas necesarias para fijar correctamente el perímetro de la unidad productiva, calcular el valor que tiene la empresa en el mercado, qué información se debe facilitar, a los posibles interesados en la compra, fomentar la publicidad y la libre concurrencia, etc.

Asimismo, en el marco de esos acuerdos de colaboración, los Juzgados Mercantiles de Madrid, también asumimos el firme compromiso de tramitar, con carácter urgente y preferente, este tipo de solicitudes y de unificar la tramitación de los procedimientos, en beneficio de la seguridad jurídica, en tanto en cuanto no se pronuncien las instancias superiores.

Por supuesto, estos acuerdos no tratan de menoscabar la independencia judicial sino de dar una respuesta procesal ágil y uniforme a situaciones similares, sin perjuicio, claro está, de poder apartarnos de las mismas si las circunstancias concurrentes así lo justifican.

Por lo expuesto, aprobamos los siguientes ACUERDOS:

TRAMITE PROCESAL:

1. El deudor que solicite concurso de acreedores y aporte un plan de liquidación con una oferta en firme de venta de unidad productiva, deberá así indicarlo en el **encabezamiento de su solicitud, con indicación de su urgencia**, para que Decanato la pueda repartir con celeridad, conforme a las normas de reparto.
2. Con esa solicitud, se deberán acompañar los documentos que exigen los artículos 6 y 7 del TRLC, así como el formulario de solicitud de concurso aprobado por la Sala de Gobierno del Tribunal Superior de Justicia de Madrid, de 18 de mayo de 2020 y, en la medida de lo posible, los documentos que se especifican en la *Guía de Buenas Prácticas*.

Ciertamente, la presentación de estos últimos documentos no es obligatoria, pero su aportación permitirá dotar de confianza a ese proceso de selección previo y ayudará, a la administración concursal, a valorar adecuadamente la empresa y la oferta recibida e informar si es o no de interés para el concurso.



3. Una vez que el/la procurador/a del deudor conozca a qué juzgado le ha correspondido el conocimiento del concurso, es aconsejable que entregue ante el mismo, **dos juegos de copias**, sin necesidad de que se le requiera para ello, uno para formar los autos y otro, para hacerle entrega a la administración concursal designada. De hecho, uno de los problemas más frecuentes que nos encontramos en los Juzgados Mercantiles de la plaza, es la tardanza en evacuar este requerimiento.
4. Recibida la solicitud y el correspondiente juego de copias, los Jueces Mercantiles de Madrid nos comprometemos a **declarar el concurso** en un plazo máximo **dos días desde la dación de cuenta**; de ahí la importancia de que la solicitud venga acompañada de todos los documentos legalmente exigibles.
5. En el mismo auto que declara el concurso, el juzgado mercantil designará al órgano de administración concursal quien deberá tomar **posesión del cargo de manera inmediata**, y, en todo caso, en un plazo no superior a 5 días, tal como marca el Texto Refundido de la Ley Concursal.
6. En ese mismo auto, se acordará la apertura de la fase de liquidación, que seguirá el trámite ordinario.

Asimismo, se abrirá una **pieza separada para tramitar la venta de la unidad productiva**, respecto de la cual se concederá, a la administración concursal, a los legales representantes de los trabajadores y a los acreedores, de un **plazo de 10 días** para alegaciones (artículo 530.2 del TRLC). Ese plazo sólo se podrá prorrogar, a instancias de la administración concursal, si concurre justa causa.

A fin de facilitar el traslado de la citada oferta a los **legales representantes de los trabajadores**, la concursada deberá informar, en su solicitud de concurso, su identidad y un domicilio o medio adecuado a efectos de notificaciones.

7. Si el proceso de venta realizado por el deudor se ajusta a esa *Guía de Buenas Prácticas* y la solicitud va acompañada de todos los documentos que en ella se describen, la administración concursal que emita informe desfavorable, o uno favorable con reservas, advertencias o salvedades, o favorable con propuesta de modificación de la oferta, deberá justificar su decisión y por qué es necesario abrir un proceso público y concurrente, en sede concursal, o modificar las condiciones de la enajenación para resultar aceptable.

La razón de ser es que, si el deudor ha realizado un costoso esfuerzo, previo al concurso, por realizar un proceso público y concurrente, resulta antieconómico que no pueda aprovecharse en sede concursal y que esa empresa pueda seguir operando en el mercado con normalidad.



Con ello no queremos imponer, a la administración concursal, la obligación de informar favorablemente dicha oferta. Ahora bien, sí que se requiere, al menos, un esfuerzo argumentativo justificando los motivos que sustentan su oposición, reservas o propuesta de modificación.

8. Recibido el informe de la administración concursal, así como, en su caso, el consentimiento de los acreedores con privilegio especial con derecho de ejecución separada y de los legales representantes de los trabajadores, el juez del concurso dictará **auto, en el plazo de dos días desde la dación de cuenta, autorizando o denegando la operación**; sin perjuicio -en su caso- de dar audiencia por cinco días al deudor, al oferente y demás partes personadas para que formulen alegaciones sobre las reservas, salvedades y propuestas de modificación solicitadas por el administrador concursal.
9. En cuanto al **régimen de recursos**:
 - a. Si el auto acuerda la operación, en todo o en parte, será irrecurrible, conforme a lo dispuesto en el artículo 216.4 en relación con el artículo 422 del TRLC.
 - b. Por el contrario, si es denegatorio, será recurrible en reposición, a ser de aplicación el régimen general del artículo 518 TRLC.
10. Por último, si la operación de venta de la unidad productiva fracasa, la enajenación de los activos se ajustará a las reglas generales de cualquier procedimiento concursal, que serán las previstas en el artículo 518 del TRLC y/o en el plan de liquidación que se apruebe judicialmente.



GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS PARA LA ENAJENACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS EN PROCESOS CONCURSALES

1. FINALIDAD DE LA GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS

Esta guía de buenas prácticas (en lo sucesivo “**Guía**”) tiene por finalidad informar y facilitar criterios a seguir por los distintos profesionales (abogados, economistas y otros profesionales de la rama económica y jueces), deudores concursados (empresas, profesionales y empresarios), entes públicos (Ministerios, Comunidades Autónomas, Ayuntamientos, Empresas Públicas y Cámaras de Comercio) y Organizaciones Empresariales de los distintos ámbitos territoriales y sectoriales que intervienen, en las distintas posiciones, en los procesos concursales, para la enajenación de Unidades Productivas Autónomas (en lo sucesivo “**UP**”).

Los criterios adoptados en esta **Guía** pretenden conseguir un objetivo último: maximizar el precio de los bienes y derechos de la concursada; evitar la destrucción del tejido empresarial; aprovechar estructuras e instalaciones de pequeño comercio (hostelería, comercio minorista, etc.); y conservar el empleo y, con todo ello, conseguir una mejor satisfacción de sus obligaciones.

Desde la entrada en vigor de la Ley Concursal (Ley 22/2003, de 9 de julio) hasta la fecha, más del 90% de las empresas en concurso de acreedores concluyen con su liquidación, porcentaje que se incrementa si añadimos aquellos otros en los que se incumple el convenio y se abre la fase de liquidación. **En muchos de estos concursos, salvo excepciones, no se consigue la transmisión de UP, bien porque se ha llegado tarde al concurso y ya no existe actividad o bien porque no se ha realizado el esfuerzo adecuado para delimitar y ofrecer a los distintos agentes del mercado su enajenación.**

Sucesivamente, se han introducido reformas en la LC para impulsar la enajenación de UP desde el momento inicial de la declaración de concurso (Ley 38/2011 de 10 de octubre -191 ter LC- y RDL 11/2014, de 5 de septiembre y Ley 9/2015 de 25 de mayo –artículos 43 y 146 bis, 148 y 149 LC-).

Desgraciadamente, el COVID-19 está poniendo a prueba nuestro sistema económico, sanitario, social e institucional (estado de alarma). La crisis económica generada no tiene precedente, con una disminución del producto interior bruto próxima al 15%.

Las distintas normas aprobadas sobre COVID-19 (RDL 11/2020, de 31 de marzo; RDL 15/2020, de 21 de abril; RDL 16/2020, de 28 de abril, Ley 3/2020



de 18 de septiembre o RDL 34/2020 de 17 de noviembre) pretenden que el deudor reestructure su deuda sin necesidad de acudir al procedimiento concursal, de ahí que introduzca disposiciones que suspenden el deber de presentar el concurso, pedir la liquidación cuando se sepa que no se puede cumplir con el convenio y facilitan la modificación de los acuerdos de refinanciación y de convenios en fase de cumplimiento, además de prever una preferencia en la tramitación. Sin embargo, ninguna de ellas contiene normas especiales sobre venta de unidad productiva.

El Texto Refundido de la Ley Concursal (RDL 1/2020, de 5 de mayo) entró en vigor el 1 de septiembre de 2020. Este texto armoniza y recoge en los artículos 215 a 225 las especialidades de enajenación de unidades productivas y viene a ampliar el concepto de UP, limitar la extensión de la sucesión de empresa y regular un cauce que otorga una mayor seguridad jurídica al adquirente.

Conseguir el objetivo fijado (impulsar las transmisiones de UP) solo será posible a través de un proceso ágil y rápido de transmisión de la UP en funcionamiento o de una empresa en su conjunto, en el seno del concurso, a un precio de mercado justificado y comprobable y en un marco jurídico que otorgue seguridad al adquirente.

El TRLC prioriza la transmisión de la empresa en su conjunto, de una o varias unidades productivas o centros de trabajo a la enajenación individual de los bienes en la fase de liquidación, siendo habitual que estos carezcan de valor o sean inservibles (mobiliario e instalaciones).

1 DEFINICIÓN DE UNIDAD PRODUCTIVA (UP)

El artículo 202.2 del TRLC establece que *“se considera unidad productiva el conjunto de medios organizados para el ejercicio de una actividad económica esencial o accesorio”*.

Resuelve el TRLC la duda existente, con anterioridad a su entrada en vigor, entre las dos tesis doctrinales, dependiendo de la existencia, o no, de contratos de trabajo vigentes. Considera el TRLC, a estos efectos, que no es necesaria la existencia de contratos de trabajo vigentes para la existencia de UP. Se añade que para determinar los efectos de la sucesión el Juez del concurso será el único competente (artículo 221.2 TRLC), limitándose la sucesión a los trabajadores de esa unidad productiva en cuyos contratos quede subrogado (artículo 222.1. 3º TRLC). La cita contenida en esta guía de un artículo se entiende referida al Texto Refundido de Ley Concursal (RDL 1/2020 de 5 de mayo), salvo que se indique otra norma expresamente.

Será UP, a estos efectos, cualquier industria, establecimiento o comercio (grande, mediano y pequeño), o conjunto de ellos, montado con los elementos necesarios para iniciar o continuar una actividad económica, esté o no en funcionamiento, tenga trabajadores o no, sea en propiedad o en régimen de



arrendamiento o, por último, pertenezca a una persona jurídica o natural (STJUE de 9 de septiembre de 2015 y 7 de agosto de 2018). Esto permitirá, a título de ejemplo, en un comercio cerrado que cuente con instalaciones y mobiliario, la subrogación en las licencias o autorizaciones administrativas para el ejercicio de la actividad que, de otro modo, se perdería.

2 EMPRESA GRANDE, MEDIANA, PEQUEÑA Y MICROEMPRESA A LOS EFECTOS DE ESTA GUÍA

A los efectos de esta guía, se considera empresa grande, mediana, pequeña y micro empresa el adoptado por la Recomendación de la Comisión Europea, de 6 de mayo de 2003 y Reglamento CE 651/2014, de 17 de junio (artículo 2 del anexo I). Se exige la concurrencia del número de empleados y volumen de negocio o activo:

Empresa	Empleados	Volumen negocio	Activo
Gran Empresa	>250	>50MM€	>43MM€
Mediana	<250	<=50MM€	<=43MM€
Pequeña	<50	<=10MM€	<=10MM€
Micro	<10	<=2MM€	<=2MM€

La relevancia de esta categoría, a los efectos de la sociedad oferente, se encuentra en los beneficios fiscales, exenciones, bonificaciones y ayudas que pueden obtener en función de su clasificación.

3 DELIMITACIÓN DEL PERÍMETRO DE LA UP, FICHA/FORMULARIO

El perímetro de la UP es la relación exhaustiva de bienes y derechos (activo), incluidos los condicionales y contingentes, y obligaciones (pasivo), incluidas las condicionales y contingentes. Es muy importante, cuando existe actividad, determinar fechas de corte, existencias, pedidos en curso, anticipos de clientes, anticipos a proveedores y fijar la asunción de gastos e impuestos que genere la operación. La ficha/formulario, a cumplimentar por el deudor, facilitará la identificación de su existencia en un concurso y, en consecuencia, la posibilidad de su transmisión antes de iniciar el proceso de liquidación de cada uno de los bienes de manera individualizada. Se adjunta como Anexo 1 a esta guía ficha/formulario que contempla los supuestos posibles:

- (i) empresa en su conjunto como única unidad productiva;
- (ii) centro/actividad concreto de la concursada (uno o varios), rellenando tantas fichas como unidades productivas identificadas o
- (iii) bienes o medios individuales objeto de enajenación, rellenando la ficha de activos no corrientes.



4 DELIMITACIÓN POR DEUDOR, AC U OFERENTE. MOMENTO MÁS CONVENIENTE

A partir del momento en que trasciende al mercado las dificultades económicas o la situación de insolvencia del deudor, clientes, proveedores y acreedores limitan su confianza en él y las operaciones que realicen tenderán a llevarse a cabo sin ningún riesgo de crédito:

- i) Los clientes no anticiparán por temor a perderlo;
- ii) Los proveedores exigirán pago al contado; y
- iii) Los acreedores financieros no concederán nuevos créditos y pretenderán deshacer los vigentes o disminuir el riesgo de los vigentes (Las circulares del Banco de España desincentivan la concesión de crédito a una sociedad en concurso porque dicha operación nace automáticamente con la clasificación crediticia de fallido).
- iv) Asimismo, los acreedores públicos denegarán los aplazamientos de pago y procurarán reforzar sus privilegios.

Se considera preciso que el deudor mantenga la confianza de las contrapartes contractuales, en este periodo previo, en que sus prestaciones post-concursales serán pagadas con normalidad por derivarse de contratos con obligaciones recíprocas pendientes de cumplimiento.

Asimismo, para generar ese clima de confianza, es conveniente que el deudor se ajuste a esta guía de buenas prácticas debiendo delimitar el perímetro de la UP, valorarla, velar por la transparencia del proceso competitivo, optar por la oferta más conveniente y, finalmente, proponerla al órgano judicial.

La delimitación y la transmisión de la UP, por los motivos expuestos, conviene realizarla antes de la declaración de concurso por el propio deudor o con la solicitud -artículo 530- o inmediatamente a ella.

Una vez declarado el concurso le corresponde dicha delimitación a la AC, tanto en la fase común –informe artículo 292-; como en el plan de liquidación - artículo 415.3 –.

En la propuesta de convenio, le corresponde al deudor incluirlo y contemplarlo en el plan de viabilidad que se presente.

Excepcionalmente, un tercero o interesado podrá presentar una oferta de adquisición de una UP en la que debe constar su delimitación.

En la práctica, resultará complicado sin contar con la colaboración del deudor o de la Administración concursal.



En caso de que el deudor sea incapaz de asegurar la continuidad de la actividad, la Administración concursal podrá forzar la apertura de la fase de liquidación o bien la enajenación de la UP, en fase común.

5 DOCUMENTOS NECESARIOS PARA SU DELIMITACIÓN, VALORACIÓN Y CONSIDERACIÓN EN EL PROCESO CONCURSAL

Los documentos necesarios e imprescindibles para delimitar la UP son los siguientes:

- Descripción de la actividad económica a desarrollar.
- Balance de bienes y derechos (activo), contingentes y condicionales incluidos, y obligaciones (pasivo), incluidos condicionales y contingentes en los supuestos de venta en globo o empresa en conjunto o rama de actividad.
- Relación pormenorizada de bienes, derechos y obligaciones que integran la UP con las cargas reales que pesan sobre los mismos en las que se subrogará el oferente o se cancelarán con la transmisión. Cancelación de embargos y anotaciones acordadas en procedimientos de apremio administración, ejecuciones laborales y ejecuciones singulares a cancelar en el momento de la transmisión de la UP.
- Relación de patentes, marcas, know-how, aplicaciones informáticas incluso las que estuvieran en fase de desarrollo.
- Referencias de proyectos terminados, obras ejecutadas o en curso en los que ha participado el deudor objeto de cesión.
- Participaciones sociales/acciones en sociedades y UTES.
- Relación de contratos civiles y mercantiles en los que se subrogará el oferente.
- Permisos, licencias administrativas, calificaciones públicas y autorizaciones y contratos administrativos.
- Contratos de trabajo.
- Convenio colectivo aplicable a la UP
- Identificación y descripción de las Unidades Generadoras de Efectivo (UGE) y adscripción de los anteriores bienes y derechos a cada una de dichas UGEs.



- Pasivo contra la masa y concursal a asumir por el oferente.
- Exclusiones: Relación de contratos civiles, mercantiles, administrativos, laborales excluidos, así como bienes y derechos no asumidos.

6 EL ACREEDOR CON PRIVILEGIO ESPECIAL CON GARANTÍA SOBRE BIEN INTEGRADO EN LA UP

El acreedor con privilegio especial, cuya garantía recae sobre un bien integrado en una UP, tiene un tratamiento especial (artículo 214). La solución dependerá de si la enajenación es con subrogación o no (artículo 118 LH) y si tiene derecho o no a la ejecución separada en el momento de la autorización de la transmisión de la UP.

El derecho a la ejecución separada lo tiene el acreedor con privilegio especial a partir del momento en que se declare que el bien no es necesario para la actividad, aunque no haya transcurrido un año desde la declaración de concurso o, en caso de ser necesario para la actividad, una vez transcurrido el año. La apertura de la fase de liquidación produce la pérdida del derecho a la ejecución separada (artículo 149), si no la hubiera iniciado o reanudado con anterioridad.

El acreedor con privilegio especial percibirá la parte proporcional del precio obtenido equivalente al valor que el bien o derecho objeto de la garantía real suponga respecto al valor global de la UP transmitida. Si dicha parte fuera inferior al crédito será necesario el consentimiento del acreedor si tuviera derecho a ejecución separada. Se entenderá concedido este consentimiento si lo hace el 75% de los créditos de esta clase.

Cuando el oferente adquiere la UP con subrogación en la obligación reconocida (artículo 148) se podrá transmitir sin consentimiento del acreedor con privilegio especial, aunque tenga derecho de ejecución separada, salvo que se trate de créditos tributarios y de seguridad social, pero se impone al juez la obligación de valorar la solvencia económica para cumplir con la obligación por parte del adquirente. El oferente debe valorar adecuadamente la cuantía del crédito, la forma de pago y la incidencia de una eventual ejecución inmediata en el supuesto de declaración de vencimiento anticipado o resolución del crédito.

Para evitar problemas posteriores, conviene conseguir el consentimiento expreso, con anterioridad a la enajenación, del acreedor con privilegio especial cuya garantía recae sobre un bien integrado dentro del perímetro de la UP,. Este consentimiento del acreedor con privilegio especial es imprescindible cuando tiene derecho a la ejecución separada (STS 694/2020 de 29 de diciembre).



7 VALORACIÓN

Se describen en este apartado los distintos criterios de valoración comúnmente aceptados. El resultado de la valoración no puede ser el determinante de la enajenación de la UP, sino una referencia a tener en cuenta.

Como se ha expuesto en la introducción, la finalidad última del proceso de enajenación de la UP, además de los objetivos expuestos, es la de maximizar el precio partiendo del umbral mínimo del valor de los bienes en liquidación vendidos individualmente. A partir de este umbral mínimo siempre resultará más beneficioso para el concurso la venta de la UP.

Preferiblemente, la valoración de la UP se realizará en el momento en el que se delimite el perímetro de la misma, sin perjuicio de que, posteriormente, la AC realice su valoración en el informe de transmisión (artículo 217, 292 o 416 a 420).

El perímetro de la UP, definido a priori, será una referencia durante el proceso, pero no debe concebirse como un corsé inflexible. En efecto, en caso de que se presenten ofertas por UPs con distinto perímetro del concebido originariamente por deudor o AC, una oferta con un nuevo perímetro podrá aceptarse siempre que:

- a) la recuperación para la masa sea superior que de otro modo y
- b) que se articulen medios para la comparación homogénea de las posibles ofertas con perímetros asimétricos y para la determinación objetiva de cuál de ellas resulta de mayor interés para el concurso.

En el caso de una UP, como ocurre con una empresa, no puede establecerse un único procedimiento de valoración que pueda ser aplicado de forma estándar, sin tener en cuenta las características particulares de la UP a valorar. Del mismo modo, es importante destacar que el concepto “valor” es un concepto subjetivo, que se produce como resultado del proceso de valoración y no es único ni indiscutible, siendo en muchos casos muy diferente para comprador y vendedor.

Del mismo modo, diferentes compradores pueden tener obtener un valor diferente, por tener diferentes percepciones sobre el futuro del sector y de la UP, distintas estrategias, economías de escala, economías de complementariedad, etc.

Por último, es preciso aclarar que, si bien para la venta de una UP el primer paso es valorarla, con el proceso de valoración no se pretende llegar al precio de la misma, sino que posteriormente, como consecuencia de un proceso competitivo o de una negociación entre las partes (comprador y vendedor), se llega al precio, al que se incorporan factores altamente subjetivos, como



sinergias que puede obtener en su actividad el comprador, obtención de preponderancia en el mercado, eliminación de competencia, etc.

Para sintetizar, se proponen dos métodos de valoración para las UP:

- Uno para UP que mantengan actividad productiva rentable o que pueda hacerse rentable, donde se espera que la actividad se mantenga de manera ininterrumpida, siendo por tanto generadora, o teniendo potencial, de generar rentas actuales y/o futuras.
- Otro para UP que, no manteniendo una actividad productiva en el momento de la valoración, se estime que su valor como UP en su conjunto sea superior al del valor de los activos y pasivos que la integran liquidados individualmente (negocios sin actividad que cuenten con concesiones administrativas que puedan ser transmitidas con la UP, negocios que cesaron su actividad con proyectos en curso y que su reanudación puede ser económicamente rentables, etc.)

7.1 Valoración por actualización de flujos de tesorería

Este método de valoración parte de las siguientes hipótesis básicas¹:

- Se trata de una UP en funcionamiento.

Se trata de una unidad de conjunto; es decir, formada por un conjunto de bienes y factores, tangibles e intangibles, que trabajan como un todo y, por tanto, o bien no pueden ser evaluados de una manera individualizada, o su la valoración individualizada daría lugar a un valor sensiblemente inferior al del conjunto.

- Fundamentos económicos.
 - De acuerdo con la teoría de la inversión, el valor de la UP viene determinado por su capacidad para generar rentas futuras.
 - A su vez el valor de la UP está relacionado con sus características financieras: crecimiento, flujos de tesorería y nivel de riesgo esperados.

Por tanto, el valor de la UP depende únicamente de su capacidad para generar rentas futuras y el modelo valorativo debe basarse en el descuento de tales rentas al momento en el que se desea valorar, que viene determinado por la ecuación del cuadro 1.

¹ Documento AECA 7 valoración de Pymes (adaptado a las UP)



El concepto de renta que se adecúa a los fundamentos de este método de valoración es el de renta económica, por lo que los flujos de tesorería generados serían las variables más adecuadas para su aplicación.

Cuadro 1

$$V_0 = \sum_{j=1}^n \frac{FLTE_j}{(1+i)^j} + \frac{VT_n}{(1+i)^n}$$

Dónde:

- i) V_0 es valor actual de la UP.
- ii) **FLTE** son flujos libres de tesorería que se derivan de la actividad de la UP.
- iii) i es la tasa de descuento de los flujos de tesorería.
- iv) V_T es el valor esperado de la empresa en el ejercicio n o valor residual o de continuación a partir de ese ejercicio.

En conclusión, el modelo valorativo propuesto determina el valor de la UP mediante la estimación de la capacidad de la UP de generar flujos de tesorería futuros, descontando tales flujos al momento en el que se desea la valoración.

La proyección de los flujos de tesorería ha de abarcar en todo caso las siguientes fases²:

- i) Análisis de la información histórica, necesaria para la comprensión de las variables básicas, especialmente la cifra de negocios, los costes de la empresa, las inversiones y la financiación.
- ii) Comparación de las variables básicas con las del sector en que opera la UP.
- iii) Análisis de la situación actual de la UP y de las medidas necesarias para su continuidad como unidad generadora de rentas.
- iv) Establecimiento de hipótesis de comportamiento de las variables en los próximos ejercicios.
- v) Proyección de Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Balance.
- vi) Estimación de los flujos de tesorería futuros.

² Documento AECA 7 valoración de Pymes (adaptado a las UP)



Para el cálculo de los flujos de tesorería generados por la UP en cada ejercicio se propone el siguiente esquema:

BENEFICIO OPEATIVO ANTES DE IMPUESTOS
+
AMORTIZACIONES
-
IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES OPERATIVO
-
INVERSIONES REALIZADAS
+ / -
VARIACIÓN DEL FONDO DE MANIOBRA
=
FLUJOS DE TESORERIA GENERADOS

Por último, tiene una especial relevancia la tasa de descuento aplicada para calcular el valor actual de los flujos de caja que se espera se generen en el futuro.

En el caso de venta de UP, tanto en sede preconcursal como concursal, la relevancia todavía es mayor, por los riesgos añadidos que acompañan a estas operaciones. La tasa de descuento a aplicar debe cumplir los siguientes requisitos: (i) representar una rentabilidad razonable para la operación teniendo en cuenta las eventuales incertidumbres asociadas a los flujos y (ii) considerar una prima de riesgo asociada a la operación.

En el Anexo 2 se incluye una propuesta de contenido del informe de valoración de unidades productivas en el ámbito preconcursal cuando se utilice el método de actualización de flujos de tesorería, así como de la documentación que debe acompañarse para una rápida y adecuada revisión del informe.

7.2 Valor del coste corregido y del fondo de comercio

En este método se consideran:

- Por un lado, los elementos (de activo y pasivo) que integran la UP de forma individualizada, ya sean tangibles o intangibles, asignando a cada uno de ellos un valor contable corregido (igual al valor de mercado o de realización).
- Por otro lado, aquellos elementos intangibles que no figuran en los estados contables y que son los que posibilitarán que la UP sea rentable (concesiones administrativas, know-how, marcas, clientela, I + D, etc.)



El fondo de comercio, así considerado, es el que hace que la UP sea interesante para el inversor ya que será el que permita que la misma pueda obtener rentas (flujos de tesorería) positivas en el futuro.

Para determinar el valor del fondo de comercio de la UP habrá que considerar los flujos de tesorería que se estima que éste podrá generar en el futuro, por lo que para su valoración habrá que utilizar métodos de valoración similares al incluido en el apartado 8.1 anterior.

Así, con este método, el valor de la UP se determina mediante la suma del valor de mercado de los activos y pasivos que la componen y del valor del fondo de comercio.

En el Anexo 3 se incluye una propuesta de contenido del informe de valoración de unidades productivas en el ámbito preconcursal cuando se utilice el método de coste corregido más fondo de comercio, así como de la documentación que debe acompañarse para una rápida y adecuada revisión del informe.

7.3 Otros criterios de valoración

Podrán utilizarse otros criterios de valoración, cuando se den las circunstancias para poder hacerlo, debiéndose justificar cuáles son esas circunstancias y la bondad del método aplicado frente a los propuestos en los apartados anteriores.

En particular, se podrá aplicar el método de valoración por referencias, consistente en comparar el valor de la UP con otras empresas o UPs, con valores medios del mercado en que se desenvuelve la misma o con transacciones similares, cuando se den las siguientes circunstancias:

- Que se trate de compañía o UPS comparables.
- Que las circunstancias en las que se produce la transacción sean similares
- Que las cifras para la comparación sean adecuadas.

8 PARTICIPACIÓN Y COLABORACIÓN DE MINISTERIOS, COMUNIDADES AUTÓNOMAS, AYUNTAMIENTOS, EMPRESAS PÚBLICAS Y ORGANIZACIONES EMPRESARIALES EN LA COMERCIALIZACIÓN DE UPS

El TRLC no regula un proceso de concurrencia, transparencia ni apertura o publicidad, a excepción de la publicidad propia del informe de la AC, informe de la UP y plan de liquidación en el tablón de anuncios del Juzgado y en Registro



Público Concursal o las generales para el supuesto de enajenación mediante subasta.

Sin perjuicio de la publicidad prevista en las normas, la UP, debidamente delimitada y valorada, se publicitará obligatoriamente en una plataforma única dependiente del Ministerio de Justicia, sin perjuicio de la publicidad que voluntariamente se realice en otros medios (Ayuntamiento, Cámara de Comercio y Organización Empresarial nacional y sectorial) que se habiliten. A estos efectos se considera relevante que los citados entes públicos y organizaciones empresariales establezcan medios y registros de publicidad en los que se publiquen las UPS en tramitación a los que puedan acceder inversores e interesados en su adquisición, contribuyendo así a la mejora de la transparencia y concurrencia de los procesos. Los organismos a los que corresponda recibirán la misma información sobre las UPs, en formato de ficha donde se han definido los parámetros esenciales de cada UP, con la delimitación de su perímetro y la valoración efectuada, de forma que la comunicación que salga al mercado sea homogénea. Es muy importante que los entes públicos y privados antes citados adopten medidas de publicidad e información para que la comercialización de UPS goce de la mayor concurrencia posible. Ello redundará en hacer estos procesos más transparentes, generará una mayor concurrencia de oferentes y se obtendrá un mayor precio.

Además, la AC remitirá a las principales empresas y organizaciones empresariales del sector la ficha/información de la UP con la delimitación de su perímetro y valoración para que se conozca por todos aquellos que pudieran tener interés en su adquisición, además de publicarlo en su propia web.

Este proceso de información, comunicación y publicidad de la UP permitirá la selección de un mayor número de interesados en su adquisición y asistentes al proceso concursal, a excepción de aquellos supuestos de oferta vinculante (artículo 530) presentada con la solicitud o venta directa por razones de urgencia. Incluso, en estos dos supuestos, sin paralizar la tramitación judicial, se debería comunicar a los entes relacionados en este apartado y la AC remitir información sobre la misma a las principales empresas del sector.

Incluso, en estos dos supuestos, sin paralizar la tramitación judicial, se debería comunicar a los entes relacionados en este apartado y la AC remitir información sobre la misma a las principales empresas del sector.



9 CONTENIDO DE LA OFERTA

La oferta presentada por quien esté interesado en la adquisición de la UP deberá contener (artículo 218):

- La identificación del oferente y la información sobre su solvencia económica y financiera (que pueda garantizar la continuidad y el mantenimiento de la UP una vez transmitida) y los medios humanos y técnicos a su disposición.
- La determinación de bienes, derechos, obligaciones, contratos, licencias o autorizaciones incluidos en la oferta y conformación de la UP utilizando en su caso las fichas indicadas en el apartado 4.
- El precio, modalidad de pago y garantías aportadas.
- Si existen bienes con privilegio especial se deberá distinguir entre el precio que ofrecería con subsistencia o sin subsistencia de las garantías.
- La subrogación o no en los contratos laborales.
- La subrogación o no en los contratos con obligaciones recíprocas pendientes de cumplimiento por ambas partes.
- La asunción o no de créditos contra la masa o concursales. La subrogación o no en los créditos con privilegio especial.
- Modo de transmisión de la UP (compraventa, aportación de rama actividad, etc.).
- Declaración de vinculación o no de la sociedad oferente de la UP con la concursada.
- Si la adquisición se vehicula a través de una sociedad de nueva constitución("NEWCO").

10 SUCESIÓN DE EMPRESA Y COMPETENCIA DEL JUZGADO MERCANTIL DEL CONCURSO, RESPECTO DE LOS CONTRATOS LABORALES

A efectos laborales, en caso de transmisión de la UP, se considerará que existe sucesión de empresa (artículo 44 ET), limitándose, a estos efectos, a los contratos laborales en los que se subroga.

El Juzgado Mercantil del concurso es el competente para declarar la existencia de sucesión de empresa, cuestión que puede resultar controvertida en la



jurisdicción social, limitado a los efectos del artículo 224 del TRLC a los contratos incluidos en la UP al tiempo de la transmisión.

Es responsabilidad del oferente valorar debidamente el riesgo adicional, incluida una eventual derivación de responsabilidad que exceda de los contratos vigentes en los que se subroga.

11 SUBROGACIÓN DEL ADQUIRIENTE EN LOS CONTRATOS INCLUIDOS EN LA UP

El adquirente de la UP quedará subrogado en los contratos afectos a la continuidad de la actividad, sin necesidad de consentimiento de la otra parte. Las deudas anteriores a la declaración de concurso (crédito concursal) solo se asumirán por el oferente si así consta en la oferta. Esta novación subjetiva se produce por ministerio de la Ley, quedando liberado el deudor concursado excepto en la deuda concursal no asumida. Se recomienda la notificación de la transmisión de la UP, por parte de la AC, a los titulares de contratos con obligaciones recíprocas vigentes a la declaración de concurso que resulten esenciales para la continuidad de la actividad, especialmente aquellos relacionados con patentes, marcas o cualquier derecho de propiedad industrial o intelectual o en los que se haya contratado “*intuitupersonae*”.

Respecto de los contratos a los que resulte de aplicación la Ley de Contratos del Sector Público, su cesión se llevará a efecto de acuerdo con esta norma especial. En efecto, el artículo 222.1 del TRLC establece que “(...) *el adquirente quedará subrogado en los contratos afectos a la continuidad de la actividad profesional o empresarial que se desarrolle en la unidad o unidades productivas objeto de transmisión, sin necesidad de consentimiento de la otra parte..*”, a excepción de los contratos administrativos que se producirá de acuerdo con la legislación sobre contratos del sector público.

12 MOMENTO PARA SU PRESENTACIÓN POR EL DEUDOR O ADMINISTRACIÓN CONCURSAL

La presentación de la oferta de adquisición de la UP puede ser realizada por el deudor en la propia solicitud incluyendo un plan de liquidación que contenga una propuesta escrita vinculante de adquisición de unidad productiva (artículo 530 TRLC).

Si la oferta de adquisición de la UP se presenta con posterioridad a la solicitud de concurso, el oferente o interesado en su adquisición podrá proponerla a la AC para que inicie su tramitación ante el Juzgado Mercantil del concurso. La oferta por la UP se podrá presentar desde la declaración de concurso (artículos 215 a 225) hasta la sentencia aprobando el convenio, incluso dentro de la



propuesta de convenio, o hasta que se dicte auto acordando la conclusión del concurso.

Se reitera la importancia de iniciar la tramitación para la enajenación de la UP lo antes posible para evitar la degradación de la actividad, instalaciones o medios que la integran. El oferente deberá entregar a la AC la oferta, con el contenido fijado en el apartado 10º de esta guía. La AC la presentará ante el Juzgado del concurso para su autorización (artículo 518). Abierta la fase de liquidación, la enajenación de la UP se realizará en la forma prevista en el plan y, si no estuviera contemplada en el plan, se tramitará de acuerdo con el artículo 215 a 225 y no necesariamente como modificación del plan de liquidación (artículo 420).

13 VENTA DE LA UNIDAD PRODUCTIVA A INSTANCIAS DEL DEUDOR.

Se trata del supuesto contemplado en el art. 530 del TRLC (ex artículo 191 ter de la ley Concursal) en la que el deudor, con su solicitud de concurso, interesa su liquidación y presenta una oferta en firme de compra de la unidad productiva.

En este punto, se estará a la “guía de buenas prácticas procesales” aprobada por los Jueces Mercantiles de Madrid, en reunión de 22 de enero de 2021, o bien a la guía o protocolo aprobada por los Jueces Mercantiles de la demarcación judicial correspondiente.

14 VENTA DE LA UNIDAD PRODUCTIVA EN SEDE CONCURSAL

14.1 Tramitación y modos de enajenación de la UP: Subasta y venta directa

El modo ordinario de enajenar la UP será mediante subasta, judicial o extrajudicial (artículo 215), salvo que el Juzgado del concurso autorice la venta directa o a través de persona o entidad especializada (216), cuya retribución será a cargo de la AC, sin exceder de lo que haya percibido (artículo 216.3).

La AC facilitará un proceso abierto, transparente y concurrencial (artículo 217), excepto en el supuesto de venta directa en el que está más limitado.

La decisión del modo de enajenación corresponderá a la AC. La elección de la enajenación directa deberá justificarse por razones de urgencia, oportunidad, mercado, deterioro de actividad e incluso riesgo de paralización de la misma. En la venta directa de la UP, puede reducirse el contraste de mercado por las razones expuestas.



Transitoriamente, si la AC estima que la concursada no es capaz de continuar con la actividad se podría buscar financiación transitoria post-concursal (artículo 206) hasta la consecución de la autorización en favor del adquirente.

En los supuestos de oferta vinculante, la AC tendrá en cuenta los trabajos realizados por la concursada, con anterioridad a la declaración de concurso, con posibles oferentes e interesados, así como informes de valoración de la UP, al proponer al Juzgado Mercantil que autorice la venta directa.

14.2 Informe de la AC y presentación en el concurso

La AC, al aportar la oferta de compra de la UP al Juez del concurso, presentará informe identificando al oferente, evaluando el sector en el que se desarrolla la actividad, delimitando el perímetro de la UP, las condiciones de transmisión, fechas de corte, gastos del proceso, asunción de créditos contra la masa, pasivo concursal, el modo de enajenación (subasta, venta directa o a través de persona o entidad especializada) y publicidad de la oferta recibida. Determinará el plazo para la presentación de ofertas (artículo 217), aunque sea mediante venta directa de modo que cualquier interesado pueda formular oferta, siempre sin suspender la tramitación de la autorización para su enajenación.

En el caso de venta mediante subasta y, en general, en todos los procesos en que concurran más de un ofertante, con carácter previo, o simultáneo, a la tramitación de la oferta se exigirá del ofertante la acreditación de solvencia suficiente para garantizar la continuidad de la actividad de la UP.

14.3 Transparencia, concurrencia, publicidad y audiencia a los representantes de los trabajadores

Las resoluciones que el juez adopte para la transmisión de la UP se dictarán previa audiencia a los representantes de los trabajadores, si los hubiere, por plazo de 15 días, además de ponerse de manifiesto a los acreedores e interesados (artículo 217, 518). Esta labor de traslado, notificación, comunicación e información de la UP a los representantes de los trabajadores podrá ser asumida por la AC.

La oferta se publicará en el Registro Público Concursal, portales que se habiliten para ello en Comunidades Autónomas, Ayuntamientos, Cámaras de Comercio y organizaciones empresariales nacional, territorial y sectorial dependiendo si es empresa grande, mediana, pequeña o micro.

El proceso competitivo deberá reunir los requisitos de publicidad o apertura, transparencia y concurrencia, adaptándose a las circunstancias del caso especialmente en caso de venta directa. Se ajustará en la medida de lo posible a los hitos habituales de los procesos de M&A (*teaser, non-disclosure agreement, information memorandum, non-binding offer, data room,*



duediligence, bindingoffer, y rondas de ofertas que resulten óptimas en función del perfil del caso).

Cuando la participación en el proceso competitivo esté asociado a la prestación de dinero nuevo por los oferentes, la AC se asegurará de que el dinero nuevo se ofrezca a aquel/los postor/es que ofrezcan las mejores condiciones de financiación. En caso de no poder subastarse el dinero nuevo, la AC se asegurará de que no se concedan al prestamista de dinero nuevo prerrogativas o ventajas que de facto impidan la competencia o la penalicen indebidamente.

14.4 Trámite de alegaciones de acreedores, oferentes e interesados

De la oferta y del informe de la AC sobre la UP se dará traslado a todos los personados para que puedan hacer alegaciones por un plazo de 3 a 10 días sobre la propuesta de transmisión de la UP (artículo 216 y 518), excepto en los supuestos de enajenación de la UP de acuerdo con el plan de liquidación aprobado (artículos 416 a 419).

Las alegaciones que puedan realizar los personados en el concurso, se pondrán referir a cuestiones o defectos procesales de la tramitación de la UP, cuestiones que afecten al interés del concurso o que, directamente, les afecten personalmente.

14.5 Informe complementario de la Administración Concursal

De estas alegaciones el TRLC no prevé que se dé traslado a la AC para que emita nuevo informe pudiendo el Juzgado Mercantil del concurso resolver directamente. Si bien, por transparencia del propio proceso, puede resultar conveniente que la AC informe, previamente a la decisión judicial, sobre las alegaciones que se hayan podido formular.

14.6 Medidas para agilizar su tramitación judicial

La tramitación de la autorización de venta de UP no se suspenderá bajo ningún pretexto, aunque se encuentre en tramitación algún proceso penal.

Durante la tramitación de la autorización la AC facilitará la documentación, de la que ha gozado el ofertante, a quien la requiera para formular oferta, previo acuerdo de confidencialidad, para que la pueda analizar y participar en el proceso concursal en igualdad de condiciones.



14.7 Autorización por el Juzgado del Concurso

El Juzgado, examinada la oferta, el informe de la AC presentando la oferta, alegaciones e informe complementario, dictará auto autorizando, o no, la transmisión de la UP en la forma solicitada, a la mayor brevedad posible.

14.8 Formalización de la transmisión de la UP

Una vez firme el auto aprobando la transmisión de la UP, se solicitará testimonio de la resolución y se procederá al otorgamiento de la escritura pública, o elevación a escritura de contrato privado, de transmisión de la UP en la forma autorizada (compraventa, aportando de rama de actividad, etc.). Además del testimonio del auto, la AC aportará credencial y auto de declaración de concurso.

La efectividad de la transmisión de la UP se produce con la firma de la escritura de transmisión de la UP, no con el auto autorizándola.

Alternativamente al auto de autorización, podrá solicitarse el dictado de auto de adjudicación, especialmente en casos de subasta, en cuyo caso no será necesario el otorgamiento de escritura pública de transmisión.

14.9 Notificación de la transmisión a trabajadores y titulares de contratos subrogados

Formalizada la transmisión de la UP, el adquirente de la UP notificará la sucesión de empresa de acuerdo con lo previsto en el artículo 224.1.3º TRLC.

La AC también deberá informar a las partes contratantes en cuyos contratos se subroga el adquirente, la transmisión de esa unidad productiva y la identidad del adquirente.

La notificación a las contrapartes de los contratos conviene realizarla por la AC antes de su autorización, aunque no esté prevista dicha notificación en el TRLC.

14.10 Implicación de entes públicos, empresas públicas, cámaras de comercio y organizaciones empresariales

Se procurará que el Ministerio de Justicia u otro que se determine, las Comunidades Autónomas y Entidades locales (todas las empresas de su ámbito territorial), así como las Organizaciones empresariales favorezcan la información sobre la comercialización de UPs contribuyendo a la creación de sistemas de información y publicidad para poner en conocimiento de



inversores y potenciales oferentes la intención de proceder a su enajenación dentro de su ámbito territorial y sectorial.

Ello contribuirá a que el proceso de enajenación de la UP se realice de modo transparente y con la mayor concurrencia posible.

El deudor o la AC comunicarán a dichas entidades, respectivamente, las características de la UP objeto de enajenación tan pronto como esté delimitado su perímetro, describiendo como se llevará a efecto el proceso para su enajenación, publicándose el formulario correspondiente.

En materia de publicidad del procedimiento, se urge que el Ministerio de Justicia implante el sistema de publicidad legal previsto en el artículo 423 del Texto Refundido de la Ley concursal para que se habilite como un apartado más del contenido propio del Registro Público Concursal un sistema de alcance nacional y conexión europea de proyectos de venta de unidades productivas cualquiera que sea el sistema de enajenación previsto, judicial o extrajudicial, tanto en fase concursal como pre-concursal.



ANEXO I. MODELOS FICHAS UP PUBLICACION EN RPC

TABLA I

DATOS DEL TITULAR DE LA UNIDAD PRODUCTIVA (TUP)		
DENOMINACION SOCIAL		
CIF		
IDENTIFICADOR ÚNICO EUROPEO (EUID)		
IDENTIFICADOR DE LA ENTIDAD JURÍDICA (LEI)		
ACTIVIDAD PRINCIPAL (CNAE)		
DIRECCIÓN WEB CORPORATIVA		
DOMICILIO SOCIAL		
DOMICILIO PRINCIPAL ACTIVIDAD		
DATOS REGISTRALES INSCRIPCIÓN		
NOMBRE COMERCIAL REGISTRADO (DATOS DEL REGISTRO)		
ADM. CONCURSAL:		
JUZGADO MERCANTIL		
AÑO DE FUNDACIÓN		
POBLACIÓN		
SITUACIÓN CONCURSAL:		
EMPRESAS PARTICIPADAS O VINCULADAS ⁽¹⁾ :		
SECTOR DE ACTIVIDAD		
INSTALACIONES (PROPIEDAD O ALQUILER)		
VOLUMEN DE NEGOCIO	2020	
	2019	
	2018	
EBITDA		
FONDOS PROPIOS		
FONDO DE MANIOBRA		
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN		
NÚMERO TOTAL DE TRABAJADORES		
DEUDA TOTAL CON LOS TRABAJADORES		
DEUDA TOTAL CON LA SEGURIDAD SOCIAL		
DEUDA TOTAL CON LA AEAT POR RETENCIONES A LOS TRABAJADORES		
VOLUMEN DEL ACTIVO		
PRINCIPALES PARTIDAS DEL ACTIVO (ÚLTIMO TRIMESTRE CERRADO DEL AÑO ENCURSO)	MATERIALES	
	IMMATERIALES	
	EXISTENCIAS	
	CLIENTES	
VOLUMEN DEL PASIVO		
PRINCIPALES PARTIDAS DEL PASIVO (ÚLTIMO TRIMESTRE CERRADO DEL AÑO ENCURSO)	deuda bancaria a corto plazo	
	deuda bancaria a largo plazo	
	deuda con la AEAT	
	deuda con la TGSS	
	proveedores	
TRES PRINCIPALES CLIENTES:	1)	
	2)	
	3)	
TRES PRINCIPALES PROVEEDORES:		
CERTIFICADOS DE CALIDAD (2)		
MARCA PROPIA EN EL MERCADO		
OTROS DATOS DE INTERÉS		
(1) empresas del grupo o vinculadas del mismo sector y porcentaje de participación		
(2) emitidos por entidades oficial		



TABLA II

CONCEPTOS	DESCRIPCIÓN
TUP:	denominación del TUP
DENOMINACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA (U.P.):	nombre con el que identificar a la U.P. que se considera viable sin soportar la deuda del TUP ni los gastos de estructura sobredimensionados para las necesidades de la U.P.
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA U.P.:	Breve descripción de la actividad de la U.P., señalando las diferencias que la distinguen del resto de la actividad del TUP (en caso de que existan más de una U.P.) y el modelo de negocio.
CLIENTES DE LA CONCURSADA, QUE COMPRAN, EN LA ACTUALIDAD, SERVICIOS O BIENES DE LA U.P.	número de clientes
DEUDA DE CLIENTES DE LA CONCURSADA, QUE COMPRAN, EN LA ACTUALIDAD, SERVICIOS O BIENES DE LA U.P.	deuda total de los clientes
CIFRA DE NEGOCIO DE LA U.P. AÑO EN CURSO (n)	Cifra en euros obtenida del último balance de sumas y saldos de la concursada. Cifra incluida en el subgrupo 70
CIFRA DE NEGOCIO DE LA U.P. ULTIMOS TRES AÑOS:	
	n-1 cifra de negocios de la U.P., que forma parte de la cifra de negocios que figura en las CCAA del ejercicio n-1
	n-2 cifra de negocios de la U.P., que forma parte de la cifra de negocios que figura en las CCAA del ejercicio n-2
	n-3 cifra de negocios de la U.P., que forma parte de la cifra de negocios que figura en las CCAA del ejercicio n-3
TRABAJADORES EN NOMINA DE LA CONCURSADA, NECESARIOS PARA DAR SERVICIO, EN LA ACTUALIDAD A LA U.P.	número de trabajadores
DEUDA CON TRABAJADORES DE LA CONCURSADA, NECESARIOS PARA DAR SERVICIO, EN LA ACTUALIDAD A LA U.P.	deuda total con los trabajadores
DEUDA CON LA TGSS POR LOS TRABAJADORES DE LA CONCURSADA, NECESARIOS PARA DAR SERVICIO, EN LA ACTUALIDAD, A LA U.P.	deuda total con la TGSS correspondiente a los trabajadores
DEUDA CON LA AEAT POR LAS RETENCIONES A LOS TRABAJADORES DE LA CONCURSADA, NECESARIOS PARA DAR SERVICIO, EN LA ACTUALIDAD, A LA U.P.	deuda total con la AEAT correspondiente a los trabajadores
CÁLCULO INDEMNIZACIÓN TRABAJADORES DE LA CONCURSADA, NECESARIOS PARA DAR SERVICIO, EN LA ACTUALIDAD, A LA U.P.	cuantificación del coste de extinción de los contratos de los trabajadores por causas objetivas
SALARIO ANUAL TRABAJADORES DE LA CONCURSADA, NECESARIOS PARA DAR SERVICIO, EN LA ACTUALIDAD, A LA U.P.	salario anualizado según condiciones actuales de los trabajadores- fijo + variable
SALARIO ULTIMOS DOCE MESES DE LOS TRABAJADORES DE LA CONCURSADA, NECESARIOS PARA DAR SERVICIO, EN LA ACTUALIDAD, A LA U.P.	salario devengado por los trabajadores- fijo + variable- en los últimos doce meses
GASTO DE PERSONAL DE LA U.P. AÑO EN CURSO (n)	Cifra en euros obtenida del último balance de sumas y saldos de la concursada. Cifra incluida en el subgrupo 64
GASTO DE PERSONAL DE LA U.P. ULTIMOS TRES AÑOS:	
	n-1 gasto de personal de la U.P. que forma parte del gasto de personal que figura en las CCAA del ejercicio n-1
	n-2 gasto de personal de la U.P. que forma parte del gasto de personal que figura en las CCAA del ejercicio n-2
	n-3 gasto de personal de la U.P. que forma parte del gasto de personal que figura en las CCAA del ejercicio n-3
PROVEEDORES DE LA CONCURSADA, NECESARIOS PARA DAR SERVICIO, EN LA ACTUALIDAD A LA U.P.	número de proveedores
DEUDA CON PROVEEDORES DE LA CONCURSADA, NECESARIOS PARA DAR SERVICIO, EN LA ACTUALIDAD A LA U.P.	deuda total con los proveedores
CIFRA DE APROVISIONAMIENTOS DE LA U.P. AÑO EN CURSO (n)	Cifra en euros obtenida del último balance de sumas y saldos de la concursada. Cifra incluida en el subgrupo 60
CIFRA DE APROVISIONAMIENTOS DE LA U.P. ULTIMOS TRES AÑOS:	
	n-1 cifra de aprovisionamientos de la U.P., que forma parte de la cifra de aprovisionamientos que figura en las CCAA del ejercicio n-1
	n-2 cifra de aprovisionamientos de la U.P., que forma parte de la cifra de aprovisionamientos que figura en las CCAA del ejercicio n-2
	n-3 cifra de aprovisionamientos de la U.P., que forma parte de la cifra de aprovisionamientos que figura en las CCAA del ejercicio n-3
CONTRATOS DE LA CONCURSADA, ACTUALMENTE EN VIGOR, VALIDOS PARA LA OBTENCIÓN DE SERVICIOS O BIENES NECESARIOS PARA LA ACTIVIDAD DE LA U.P.	número de contratos
PÓLIZAS DE SEGURO DE LA CONCURSADA, ACTUALMENTE EN VIGOR, VALIDOS PARA LA COBETURA DE RIESGOS DE LA ACTIVIDAD DE LA U.P.	número de pólizas
ACTIVOS NO CORRIENTES DE LA CONCURSADA VALIDOS PARA LA PRESTACIÓN O PRODUCCIÓN DE SERVICIOS O BIENES NECESARIOS PARA ACTIVIDAD DE LA U.P.	Número de elementos y posibilidad de movilización
VALOR DE COSTE DE LOS ACTIVOS NO CORRIENTES DE LA CONCURSADA VALIDOS PARA LA PRESTACIÓN O PRODUCCIÓN DE SERVICIOS O BIENES NECESARIOS PARA LA ACTIVIDAD DE LA U.P.	Valor de adquisición de los activos, según figura en la cuenta del subgrupo 20 o 21 correspondiente
VALOR NETO CONTABLE DE LOS ACTIVOS NO CORRIENTES DE LA CONCURSADA, VALIDOS PARA LA PRESTACIÓN O PRODUCCIÓN DE SERVICIOS O BIENES NECESARIOS PARA LA ACTIVIDAD DE LA U.P.	Valor de neto contable de los activos, según figura en la cuenta del subgrupo 20 o 21, neto de la 28, correspondiente
ACREDITACIONES/LICENCIAS DE LA CONCURSADA, ACTUALMENTE EN VIGOR, NECESARIAS PARA EL EJERCICIO DE LA ACTIVIDAD DE LA U.P.	
ACREDITACIÓN/LICENCIA 1 (poner aquí descripción de la habilitación que proporciona)	datos de la acreditación/licencia
ACREDITACIÓN/LICENCIA 2 (poner aquí descripción de la habilitación que proporciona)	datos de la acreditación/licencia
ACREDITACIÓN/LICENCIA 3 (poner aquí descripción de la habilitación que proporciona)	datos de la acreditación/licencia
ACREDITACIÓN/LICENCIA 4 (poner aquí descripción de la habilitación que proporciona)	datos de la acreditación/licencia
CRÉDITOS FISCALES DE LA CONCURSADA, VALIDOS PARA COMPENSACIÓN FUTURA CON LOS BENEFICIOS GENERADOS CON LA ACTIVIDAD DE LA U.P.	Importe total de los créditos fiscales



TABLA III

CONCEPTOS	DESCRIPCIÓN
TUP:	denominación del TUP
DENOMINACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA (U.P.):	nombre con el que identificar a la U.P. que se considera viable sin soportar la deuda del TUP ni los gastos de estructura sobredimensionados para las necesidades de la U.P.
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA U.P.:	Breve descripción de la actividad de la U.P., señalando las diferencias que la distinguen del resto de la actividad del TUP (en caso de que existan más de una U.P.) y el modelo de negocio.
CLIENTES DE LA CONCURSADA, QUE COMPRAN, EN LA ACTUALIDAD, SERVICIOS O BIENES DE LA U.P.	
CLIENTE 1 (poner aquí descripción del servicio recibido o bien comprado)	datos del cliente (se identificará con un número para a versión pública del formulario)
CLIENTE 2 (poner aquí descripción del servicio recibido o bien comprado)	datos del cliente (se identificará con un número para a versión pública del formulario)
CLIENTE 3 (poner aquí descripción del servicio recibido o bien comprado)	datos del cliente (se identificará con un número para a versión pública del formulario)
CLIENTE n (poner aquí descripción del servicio recibido o bien comprado)	datos del cliente (se identificará con un número para a versión pública del formulario)
DEUDA DE CLIENTES DE LA CONCURSADA, QUE COMPRAN, EN LA ACTUALIDAD, SERVICIOS O BIENES DE LA U.P.	
CLIENTE 1 (poner aquí dato del cliente) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total del cliente
CLIENTE 2 (poner aquí dato del cliente) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total del cliente
CLIENTE 3 (poner aquí dato del cliente) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total del cliente
CLIENTE n (poner aquí dato del cliente) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total del cliente
CIFRA DE NEGOCIO DE LA U.P. AÑO EN CURSO (n)	Cifra en euros obtenida del último balance de sumas y saldos de la concursada. Cifra incluida en el subgrupo 70
CIFRA DE NEGOCIO DE LA U.P. ÚLTIMOS TRES AÑOS:	
	n-1 cifra de negocios de la U.P., que forma parte de la cifra de negocios que figura en las CCAA del ejercicio n-1
	n-2 cifra de negocios de la U.P., que forma parte de la cifra de negocios que figura en las CCAA del ejercicio n-2
	n-3 cifra de negocios de la U.P., que forma parte de la cifra de negocios que figura en las CCAA del ejercicio n-3



TABLA IV

CONCEPTOS	DESCRIPCIÓN
TUP:	denominación del TUP
DENOMINACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA (U.P.):	nombre con el que identificar a la U.P. que se considera viable sin soportar la deuda del TUP ni los gastos de estructura sobredimensionados para las necesidades de la U.P.
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA U.P.:	Breve descripción de la actividad de la U.P., señalando las diferencias que la distinguen del resto de la actividad del TUP (en caso de que existan más de una U.P.) y el modelo de negocio.
PROVEEDORES DE LA CONCURSADA, NECESARIOS PARA DAR SERVICIO, EN LA ACTUALIDAD, A LA U.P.	
PROVEEDOR 1 (poner aquí descripción del servicio prestado o bien vendido)	datos del proveedor (se identificará con un número para a versión pública del formulario)
PROVEEDOR 2 (poner aquí descripción del servicio prestado o bien vendido)	datos del proveedor (se identificará con un número para a versión pública del formulario)
PROVEEDOR 3 (poner aquí descripción del servicio prestado o bien vendido)	datos del proveedor (se identificará con un número para a versión pública del formulario)
PROVEEDOR n (poner aquí descripción del servicio prestado o bien vendido)	datos del proveedor (se identificará con un número para a versión pública del formulario)
DEUDA CON PROVEEDORES DE LA CONCURSADA, NECESARIOS PARA DAR SERVICIO, EN LA ACTUALIDAD A LA U.P.	
PROVEEDOR 1 (poner aquí dato del proveedor) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total con el proveedor
PROVEEDOR 2 (poner aquí dato del proveedor) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total con el proveedor
PROVEEDOR 3 (poner aquí dato del proveedor) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total con el proveedor
PROVEEDOR n (poner aquí dato del proveedor) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total con el proveedor
CIFRA DE APROVISIONAMIENTOS DE LA U.P. AÑO EN CURSO (n)	Cifra en euros obtenida del último balance de sumas y saldos de la concursada. Cifra incluida en el subgrupo 60
CIFRA DE APROVISIONAMIENTOS DE LA U.P. ULTIMOS TRES AÑOS:	
n-1	cifra de aprovisionamientos de la U.P., que forma parte de la cifra de aprovisionamientos que figura en las CCAA del ejercicio n-1
n-2	cifra de aprovisionamientos de la U.P., que forma parte de la cifra de aprovisionamientos que figura en las CCAA del ejercicio n-2
n-3	cifra de aprovisionamientos de la U.P., que forma parte de la cifra de aprovisionamientos que figura en las CCAA del ejercicio n-3



TABLA V

CONCEPTOS	DESCRIPCIÓN
TUP:	denominación del TUP
DENOMINACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA (U.P.):	nombre con el que identificar a la U.P. que se considera viable sin soportar la deuda del TUP ni los gastos de estructura sobredimensionados para las necesidades de la U.P.
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA U.P.:	Breve descripción de la actividad de la U.P., señalando las diferencias que la distinguen del resto de la actividad del TUP (en caso de que existan más de una U.P.) y el modelo de negocio.
TRABAJADORES EN NOMINA DE LA CONCURSADA, NECESARIOS PARA DAR SERVICIO, EN LA ACTUALIDAD, A LA U.P.	
TRABAJADOR 1 (poner aquí descripción del puesto de trabajo)	nombre y apellidos del trabajador (se identificará con un número para a versión pública del formulario)
TRABAJADOR 2 (poner aquí descripción del puesto de trabajo)	nombre y apellidos del trabajador (se identificará con un número para a versión pública del formulario)
TRABAJADOR 3 (poner aquí descripción del puesto de trabajo)	nombre y apellidos del trabajador (se identificará con un número para a versión pública del formulario)
TRABAJADOR n (poner aquí descripción del puesto de trabajo)	nombre y apellidos del trabajador (se identificará con un número para a versión pública del formulario)
DEUDA CON TRABAJADORES DE LA CONCURSADA, NECESARIOS PARA DAR SERVICIO, SERVICIO EN LA ACTUALIDAD A LA U.P.	
TRABAJADOR 1 (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total con el trabajador
TRABAJADOR 2 (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total con el trabajador
TRABAJADOR 3 (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total con el trabajador
TRABAJADOR n (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total con el trabajador
DEUDA CON LA TGSS POR LOS TRABAJADORES DE LA CONCURSADA, NECESARIOS PARA DAR SERVICIO, EN LA ACTUALIDAD A LA U.P.	
TRABAJADOR 1 (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total con la TGSS correspondiente al trabajador
TRABAJADOR 2 (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total con la TGSS correspondiente al trabajador
TRABAJADOR 3 (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total con la TGSS correspondiente al trabajador
TRABAJADOR n (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total con la TGSS correspondiente al trabajador
DEUDA CON LA AEAT POR LAS RETENCIONES A LOS TRABAJADORES DE LA CONCURSADA, NECESARIOS PARA DAR SERVICIO, EN LA ACTUALIDAD A LA U.P.	
TRABAJADOR 1 (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total con la AEAT correspondiente al trabajador
TRABAJADOR 2 (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total con la AEAT correspondiente al trabajador
TRABAJADOR 3 (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total con la AEAT correspondiente al trabajador
TRABAJADOR n (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	deuda total con la AEAT correspondiente al trabajador
FECHA ANTIGÜEDAD TRABAJADORES DE LA CONCURSADA, NECESARIOS PARA DAR SERVICIO, EN LA ACTUALIDAD A LA U.P.	
TRABAJADOR 1 (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	fecha antigüedad a tener en cuenta en caso de despido
TRABAJADOR 2 (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	fecha antigüedad a tener en cuenta en caso de despido
TRABAJADOR 3 (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	fecha antigüedad a tener en cuenta en caso de despido
TRABAJADOR n (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	fecha antigüedad a tener en cuenta en caso de despido
SALARIO ANUAL TRABAJADORES DE LA CONCURSADA, NECESARIOS PARA DAR SERVICIO, EN LA ACTUALIDAD A LA U.P.	
TRABAJADOR 1 (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	salario anualizado según condiciones actuales del trabajador- fijo + variable
TRABAJADOR 2 (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	salario anualizado según condiciones actuales del trabajador- fijo + variable
TRABAJADOR 3 (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	salario anualizado según condiciones actuales del trabajador- fijo + variable
TRABAJADOR n (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	salario anualizado según condiciones actuales del trabajador- fijo + variable
SALARIO ÚLTIMOS DOCE MESES DE LOS TRABAJADORES DE LA CONCURSADA, NECESARIOS PARA DAR SERVICIO, EN LA ACTUALIDAD A LA U.P.	
TRABAJADOR 1 (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	salario devengado por el trabajador- fijo + variable- en los últimos doce meses



TRABAJADOR 2 (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	salario devengado por el trabajador- fijo + variable- en los últimos doce meses
TRABAJADOR 3 (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	salario devengado por el trabajador- fijo + variable- en los últimos doce meses
TRABAJADOR n (nombre y apellidos del trabajador) (se identificará con un número para a versión pública del formulario)	salario devengado por el trabajador- fijo + variable- en los últimos doce meses
GASTO DE PERSONAL DE LA U.P. AÑO EN CURSO (n)	Cifra en euros obtenida del último balance de sumas y saldos de la concursada. Cifra incluida en el subgrupo 64
GASTO DE PERSONAL DE LA U.P. ULTIMOS TRES AÑOS:	
	n-1 gasto de personal de la U.P. que forma parte del gasto de personal que figura en las CCAA del ejercicio n-1
	n-2 gasto de personal de la U.P. que forma parte del gasto de personal que figura en las CCAA del ejercicio n-2
	n-3 gasto de personal de la U.P. que forma parte del gasto de personal que figura en las CCAA del ejercicio n-3



TABLA VI

CONCEPTOS	DESCRIPCIÓN
TUP:	denominación del TUP
DENOMINACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA (U.P.):	nombre con el que identificar a la U.P. que se considera viable sin soportar la deuda del TUP ni los gastos de estructura sobredimensionados para las necesidades de la U.P.
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA U.P.:	Breve descripción de la actividad de la U.P., señalando las diferencias que la distinguen del resto de la actividad del TUP (en caso de que existan más de una U.P.) y el modelo de negocio.
ACTIVOS NO CORRIENTES DE LA CONCURSADA, VALIDOS PARA LA PRESTACIÓN O PRODUCCIÓN DE SERVICIOS O BIENES NECESARIOS PARA LA ACTIVIDAD DE LA U.P.	
ACTIVO 1 (poner aquí descripción del servicio prestado o bien producido)	datos del activo (Incluyendo datos registrales en su caso)- Identificando la cuenta del subgrupo 20 o 21 correspondiente
ACTIVO 2 (poner aquí descripción del servicio prestado o bien producido)	datos del activo (Incluyendo datos registrales en su caso)- Identificando la cuenta del subgrupo 20 o 21 correspondiente
ACTIVO 3 (poner aquí descripción del servicio prestado o bien producido)	datos del activo (Incluyendo datos registrales en su caso)- Identificando la cuenta del subgrupo 20 o 21 correspondiente
ACTIVO n (poner aquí descripción del servicio prestado o bien producido)	datos del activo (Incluyendo datos registrales en su caso)- Identificando la cuenta del subgrupo 20 o 21 correspondiente
LUGAR DONDE SE ENCUENTRAN LOS ACTIVOS NO CORRIENTES DE LA CONCURSADA, VALIDOS PARA LA PRESTACIÓN O PRODUCCIÓN DE SERVICIOS O BIENES NECESARIOS PARA LA ACTIVIDAD DE LA U.P.	
ACTIVO 1 (poner aquí datos del activo)	Dirección donde se encuentran depositados los activos
ACTIVO 2 (poner aquí datos del activo)	Dirección donde se encuentran depositados los activos
ACTIVO 3 (poner aquí datos del activo)	Dirección donde se encuentran depositados los activos
ACTIVO n (poner aquí datos del activo)	Dirección donde se encuentran depositados los activos
VALOR DE COSTE DE LOS ACTIVOS NO CORRIENTES DE LA CONCURSADA, VALIDOS PARA LA PRESTACIÓN O PRODUCCIÓN DE SERVICIOS O BIENES NECESARIOS PARA LA ACTIVIDAD DE LA U.P.	
ACTIVO 1 (poner aquí datos del activo)	Valor de adquisición del activo, según figura en la cuenta del subgrupo 20 o 21 correspondiente
ACTIVO 2 (poner aquí datos del activo)	Valor de adquisición del activo, según figura en la cuenta del subgrupo 20 o 21 correspondiente
ACTIVO 3 (poner aquí datos del activo)	Valor de adquisición del activo, según figura en la cuenta del subgrupo 20 o 21 correspondiente
ACTIVO n (poner aquí datos del activo)	Valor de adquisición del activo, según figura en la cuenta del subgrupo 20 o 21 correspondiente
VALOR NETO CONTABLE DE LOS ACTIVOS NO CORRIENTES DE LA CONCURSADA, VALIDOS PARA LA PRESTACIÓN O PRODUCCIÓN DE SERVICIOS O BIENES NECESARIOS PARA LA ACTIVIDAD DE LA U.P.	
ACTIVO 1 (poner aquí datos del activo)	Valor de adquisición del activo, según figura en la cuenta del subgrupo 20 o 21 menos la 28 correspondiente
ACTIVO 2 (poner aquí datos del activo)	Valor de adquisición del activo, según figura en la cuenta del subgrupo 20 o 21 menos la 28 correspondiente
ACTIVO 3 (poner aquí datos del activo)	Valor de adquisición del activo, según figura en la cuenta del subgrupo 20 o 21 menos la 28 correspondiente
ACTIVO n (poner aquí datos del activo)	Valor de adquisición del activo, según figura en la cuenta del subgrupo 20 o 21 menos la 28 correspondiente
FECHA DE ADQUISICIÓN DE LOS ACTIVOS NO CORRIENTES DE LA CONCURSADA, VALIDOS PARA LA PRESTACIÓN O PRODUCCIÓN DE SERVICIOS O BIENES NECESARIOS PARA LA ACTIVIDAD DE LA U.P.	
ACTIVO 1 (poner aquí datos del activo)	fecha de compra o de construcción/producción/desarrollo
ACTIVO 2 (poner aquí datos del activo)	fecha de compra o de construcción/producción/desarrollo
ACTIVO 3 (poner aquí datos del activo)	fecha de compra o de construcción/producción/desarrollo
ACTIVO n (poner aquí datos del activo)	fecha de compra o de construcción/producción/desarrollo
VALOR RAZONABLE DE LOS ACTIVOS NO CORRIENTES DE LA CONCURSADA, VALIDOS PARA LA PRESTACIÓN O PRODUCCIÓN DE SERVICIOS O BIENES NECESARIOS PARA LA ACTIVIDAD DE LA U.P.	
ACTIVO 1 (poner aquí datos del activo)	Valor razonable del activo, indicando metodo de valoración
ACTIVO 2 (poner aquí datos del activo)	Valor razonable del activo, indicando metodo de valoración
ACTIVO 3 (poner aquí datos del activo)	Valor razonable del activo, indicando metodo de valoración
ACTIVO n (poner aquí datos del activo)	Valor razonable del activo, indicando metodo de valoración
GRAVÁMENES, TRABAS Y/O CARGAS DE LOS ACTIVOS NO CORRIENTES DE LA CONCURSADA, VALIDOS PARA LA PRESTACIÓN O PRODUCCIÓN DE SERVICIOS O BIENES NECESARIOS PARA LA ACTIVIDAD DE LA U.P.	
ACTIVO 1 (poner aquí datos del activo)	Gravámenes, trabas y cargas, con indicación de su naturaleza y, en su caso, los datos de identificación registral.
ACTIVO 2 (poner aquí datos del activo)	Gravámenes, trabas y cargas, con indicación de su naturaleza y, en su caso, los datos de identificación registral.
ACTIVO 3 (poner aquí datos del activo)	Gravámenes, trabas y cargas, con indicación de su naturaleza y, en su caso, los datos de identificación registral.
ACTIVO n (poner aquí datos del activo)	Gravámenes, trabas y cargas, con indicación de su naturaleza y, en su caso, los datos de identificación registral.



TABLA VII

CONCEPTOS	DESCRIPCIÓN
CONCURSADATUP	denominación del TUP
DENOMINACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA (U.P.):	nombre con el que identificar a la U.P. que se considera viable sin soportar la deuda del TUP ni los gastos de estructura sobredimensionados para las necesidades de la U.P.
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA U.P.:	Breve descripción de la actividad de la U.P., señalando las diferencias que la distinguen del resto de la actividad del TUP (en caso de que existan más de una U.P.) y el modelo de negocio.
CREDITOS FISCALES DE LA CONCURSADA, VALIDOS PARA COMPENSACIÓN FUTURA CON LOS BENEFICIOS GENERADOS CON LA ACTIVIDAD DE LA U.P.	
CREDITO 1 (poner aquí descripción del origen del crédito y modelo presentado en la AEAT en el que se declara el derecho a compensación futura)	Importe del crédito identificando la cuenta del subgrupo 47 correspondiente, en caso de estar reconocido en contabilidad
CREDITO 2 (poner aquí descripción del origen del crédito y modelo presentado en la AEAT en el que se declara el derecho a compensación futura)	Importe del crédito identificando la cuenta del subgrupo 47 correspondiente, en caso de estar reconocido en contabilidad
CREDITO 3 (poner aquí descripción del origen del crédito y modelo presentado en la AEAT en el que se declara el derecho a compensación futura)	Importe del crédito identificando la cuenta del subgrupo 47 correspondiente, en caso de estar reconocido en contabilidad
CREDITO n (poner aquí descripción del origen del crédito y modelo presentado en la AEAT en el que se declara el derecho a compensación futura)	Importe del crédito identificando la cuenta del subgrupo 47 correspondiente, en caso de estar reconocido en contabilidad

TABLA VIII

CONCEPTOS	DESCRIPCIÓN
TUP:	denominación del TUP
DENOMINACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA (U.P.):	nombre con el que identificar a la U.P. que se considera viable sin soportar la deuda del TUP ni los gastos de estructura sobredimensionados para las necesidades de la U.P.
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA U.P.:	Breve descripción de la actividad de la U.P., señalando las diferencias que la distinguen del resto de la actividad del TUP (en caso de que existan más de una U.P.) y el modelo de negocio.
CONTRATOS DE LA CONCURSADA, ACTUALMENTE EN VIGOR, VALIDOS PARA LA OBTENCIÓN DE SERVICIOS O BIENES NECESARIOS PARA LA ACTIVIDAD DE LA U.P.	
CONTRATO 1 (poner aquí descripción del servicio recibido o bien comprado)	datos del contrato (se identificará con un número para a versión pública del formulario)
CONTRATO 2 (poner aquí descripción del servicio recibido o bien comprado)	datos del contrato (se identificará con un número para a versión pública del formulario)
CONTRATO 3 (poner aquí descripción del servicio recibido o bien comprado)	datos del contrato (se identificará con un número para a versión pública del formulario)
CONTRATO n (poner aquí descripción del servicio recibido o bien comprado)	datos del contrato (se identificará con un número para a versión pública del formulario)
PÓLIZAS DE SEGURO DE LA CONCURSADA, ACTUALMENTE EN VIGOR, VALIDOS PARA LA COBERTURA DE RIESGOS DE LA ACTIVIDAD DE LA U.P.	
PÓLIZA 1 (poner aquí descripción del riesgo cubierto)	datos de la póliza (se identificará con un número para a versión pública del formulario)
PÓLIZA 2 (poner aquí descripción del riesgo cubierto)	datos de la póliza (se identificará con un número para a versión pública del formulario)
PÓLIZA 3 (poner aquí descripción del riesgo cubierto)	datos de la póliza (se identificará con un número para a versión pública del formulario)
PÓLIZA n (poner aquí descripción del riesgo cubierto)	datos de la póliza (se identificará con un número para a versión pública del formulario)



TABLA IX

CONCEPTOS	DESCRIPCIÓN
TUP:	denominación del TUP
DENOMINACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA (U.P.):	nombre con el que identificar a la U.P. que se considera viable sin soportar la deuda del TUP ni los gastos de estructura sobredimensionados para las necesidades de la U.P.
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA U.P.:	Breve descripción de la actividad de la U.P., señalando las diferencias que la distinguen del resto de la actividad del TUP (en caso de que existan más de una U.P.) y el modelo de negocio.
ACREDITACIONES/LICENCIAS DEL TUP, ACTUALMENTE EN VIGOR, NECESARIAS PARA EL EJERCICIO DE LA ACTIVIDAD DE LA U.P.	
ACREDITACIÓN/LICENCIA 1 (poner aquí descripción de la habilitación que proporciona)	datos de la acreditación/licencia
ACREDITACIÓN/LICENCIA 2 (poner aquí descripción de la habilitación que proporciona)	datos de la acreditación/licencia
ACREDITACIÓN/LICENCIA 3 (poner aquí descripción de la habilitación que proporciona)	datos de la acreditación/licencia
ACREDITACIÓN/LICENCIA n (poner aquí descripción de la habilitación que proporciona)	datos de la acreditación/licencia

TABLA X

CONCEPTOS	DESCRIPCIÓN
TUP:	denominación del TUP
DENOMINACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA (U.P.):	nombre con el que identificar a la U.P. que se considera viable sin soportar la deuda del TUP ni los gastos de estructura sobredimensionados para las necesidades de la U.P.
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA U.P.:	Breve descripción de la actividad de la U.P., señalando las diferencias que la distinguen del resto de la actividad del TUP (en caso de que existan más de una U.P.) y el modelo de negocio.
PROCESOS JUDICIALES, ADMINISTRATIVOS, ARBITRALES O DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS, OTRAS CONTINGENCIAS QUE PUEDAN AFECTAR A LA UP	
CONTINGENCIA 1 (poner aquí descripción de la habilitación que proporciona)	datos de la contingencia
CONTINGENCIA 2 (poner aquí descripción de la habilitación que proporciona)	datos de la contingencia
CONTINGENCIA 3 (poner aquí descripción de la habilitación que proporciona)	datos de la contingencia
CONTINGENCIA n (poner aquí descripción de la habilitación que proporciona)	datos de la contingencia



ANEXO II. PROPUESTA DE CONTENIDO DEL INFORME DE VALORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS EN EL ÁMBITO PRECONCURSAL UTILIZANDO EL MÉTODO DE ACTUALIZACIÓN DE FLUJOS DE TESORERÍA

I. Introducción

Poner de manifiesto:

- ✓ El contexto en el que se hace la valoración de la UPA, así como los aspectos más sobresalientes sobre la empresa.
- ✓ El objetivo de la valoración: servir de referencia (de base) para la obtención de ofertas que maximicen el importe a obtener en la venta de la UPA.

2. Definición y delimitación clara de la UPA a valorar. En este apartado deberá definirse con claridad:

- ✓ La actividad que desarrolla la UPA.
- ✓ Los bienes, derechos y obligaciones que se incluyen en la UPA,
- ✓ Recursos humanos con los que cuenta.
- ✓ Las rentas que genera la actividad de la UPA en el momento de la valoración.
- ✓ Rentas que venía generando la actividad de la UP en los últimos ejercicios (al menos 4).
- ✓ Decisiones estratégicas necesarias para el desarrollo rentable de la actividad en el futuro y cuantificación.

3. Valoración:

3.1.- Análisis histórico

Análisis sectorial: Realizar DAFO del posicionamiento de la UPA, sus productos, clientes, rentabilidad, etc.

Análisis de la empresa: Revisión analíticas de las cifras de activos, pasivos, ingresos y gastos y su evolución en los últimos ejercicios (al menos 4 años).

3.2.- Análisis de la situación de la UPA en el momento de la valoración y de las decisiones estratégicas para el desarrollo rentable de la actividad en el futuro y cuantificación.



3.3.- Descripción de las hipótesis de evolución futura de las partidas del balance y la cuenta de resultados realizadas en base a datos históricos, la situación de la UPA en el momento de la valoración y de las decisiones estratégicas para el desarrollo rentable de la actividad en el futuro y cuantificación de las mismas.

3.4.- Obtención y/ o preparación de proyecciones financieras de los 5 próximos ejercicios.

3.5.- Determinación de los Flujos Libres de Tesorería, de acuerdo con las recomendaciones de valoración.

3.6.- Calculo del valor actual de los flujos libres de tesorería estimados.

- ✓ Determinación de la tasa de descuento.
- ✓ Actualización de los flujos libres de tesorería al momento de la valoración.

5. La conclusión sobre el valor de la UPA.

Se indicará expresamente el valor que a juicio del experto corresponde a la UPA.

5. Documentación a aportar junto con el informe de valoración de la UPA.

- ✓ Informes sectoriales que ha servido de base al análisis DAFO y de posicionamiento de la UPA.
- ✓ Cuentas anuales (en su caso auditadas) y/o información de gestión de la Sociedad que han servido de base al análisis histórico de la UPA, sus activos, pasivos, ingresos y gastos.
- ✓ Memorando explicando la razonabilidad de las decisiones estratégicas tomadas por la dirección de la UPA y de su cumplimiento futuro.
- ✓ Memorando explicando la razonabilidad de los las hipótesis o parámetros utilizados para efectuar las estimaciones de futuro.



ANEXO III. PROPUESTA DE CONTENIDO DEL INFORME DE VALORACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS EN EL ÁMBITO PRECONCURSAL UTILIZANDO EL MÉTODO DE COSTE CORREGIDO MÁS FONDO DE COMERCIO

I. Introducción

Poner de manifiesto:

- ✓ El contexto en el que se hace la valoración de la UPA, así como los aspectos más sobresalientes sobre la empresa en la que se integra.
- ✓ El objetivo de la valoración: servir de referencia (de base) para la obtención de ofertas que maximicen el importe a obtener en la venta de la UPA.

2. Definición y delimitación clara de la UPA a valorar. En este apartado deberá definirse con claridad:

- ✓ La actividad que pretende desarrollar la UPA.
- ✓ Los bienes, derechos y obligaciones que la integran,
- ✓ Elementos intangibles que constituyen su fondo de comercio, incluidos o no en el balance: concesiones administrativas, marcas, know-how, I + D, proyectos en curso o ya contratados y pendientes de ejecutar, clientela, etc.
- ✓ Decisiones estratégicas necesarias para el desarrollo rentable de la actividad en el futuro y cuantificación.

3. Valoración:

3.1.- Elementos de activo distintos a los inmateriales no incluidos en el fondo de comercio.

Incluir valoración de forma individualizada en función del valor de mercado de cada elemento y restando los costes necesarios para su puesta en marcha y utilización en el desarrollo de la actividad.

3.2.- Elementos de pasivo.

Incluir el valor individualizado, calculado en función del importe a reintegrar.

3.3.- Elementos intangibles incluidos en el fondo de comercio.

Detalle de los elementos que lo componen, que han sido descritos en el apartado 2 anterior.



3.3.1.- Valoración por referencias al mercado. Cuando esté justificado por la existencia de un mercado transparente e independiente.

3.3.2.- En el resto de los casos, **valoración de acuerdo a la estimación de su capacidad de generar rentas futuras:**

3.3.2.1.- Análisis de la situación de cada uno de los elementos en el momento de la valoración y análisis y cuantificación de las decisiones estratégicas necesarias para el desarrollo rentable de la actividad que se pretenda realizar en base a los mismos.

3.3.2.2.- Determinación de los Flujos de Libres de Tesorería que se espera generarán en el futuro los intangibles valorados.

3.3.2.3.- Cálculo del valor actual de los flujos libres de tesorería estimados.

- ✓ Determinación de la tasa de descuento.
- ✓ Actualización de los flujos libres de tesorería al momento de la valoración.

4. Conclusión sobre el valor de la UPA, como suma del valor de los **elementos de activo distintos a los inmateriales no incluidos en el fondo de comercio, los elementos de pasivo y de los elementos intangibles incluidos en el fondo de comercio.**

5. Documentación a aportar junto con el informe de valoración de la UPA.

- ✓ Tasaciones, información comparable de mercado, presupuestos u otra documentación que justifique el valor de mercado de cada uno de los activos no incluidos en el fondo de comercio, así como de los costes necesarios para su puesta en marcha.
- ✓ Documentación soporte de los pasivos, que generalmente irán ligados a los activos previamente valorados.
- ✓ Memorando explicando la razón por la que los elementos incluidos en el fondo de comercio serán generadores de rentas futuras positivas.
- ✓ Memorando explicando la razonabilidad de los las hipótesis o parámetros utilizados para efectuar las estimaciones de futuro y su cuantificación.