

Actuació de la DGI en els processos concursals

Juliol 2013

Consideracions prèvies

- Projecte desenvolupat des de la voluntat de col·laboració del Departament d'Empresa i Ocupació amb els agents (empreses, jutjats, AC, altres AAPP, inversors,...)
- Aprofitar una determinada casuística “legal”, per incidir en el manteniment d'activitat productiva.
- Actuar amb una certa celeritat, per evitar el deteriorament de l'activitat productiva.
- Projecte viu, que creix, canvia, i que es modifica, en funció de com avancem conjuntament tots els agents implicats.
- Es un bon moment per fer-ho:
 - Per la necessitat
 - Per l'oportunitat

Perquè?

EVOLUCIÓ EMPRESES INDUSTRIALS A CATALUNYA				
	2008	2012	Var ABS	Var (%)
Indústries extractives	264	241	-23	-8,71
Indústries alimentació, begudes i tabac	3.648	3.436	-212	-5,81
Indústries tèxtil, cuir i calçat	6.976	5.001	-1.975	-28,31
Indústries de la fusta i el moble	5.655	4.392	-1.263	-22,33
Indústries del paper i arts gràfiques	4.626	3.973	-653	-14,12
Indústries químiques, farma i del plàstic	4.331	3.747	-584	-13,48
Indústries del metall	10.231	8.555	-1.676	-16,38
Indústries de maquinària i material elèctric	4.004	3.309	-695	-17,36
Indústries de vehicles i transport	750	642	-108	-14,40
Altres indústries manufactureres	2.451	2.075	-376	-15,34
Total	44.944	37.383	-7.561	-16,82

Perquè?

EVOLUCIÓ OCUPACIÓ INDÚSTRIA				
	1T 2013	1T2008	Var ABS	Var %
Total indústria	522,7	785,6	-262,9	-33.46
Indústries extractives, energia, aigua i residus	43,1	40,7	2,4	5.90
Alimentació, tèxtil, fusta, paper i arts gràfiques	166,6	221,2	-54,6	-24.68
Química i cautxú	82,3	121,2	-38,9	-32.10
Metal·lúrgia	67,1	143,9	-76,8	-53.37
Maquinària, material elèctric i de transport	163,6	258,6	-95	-36.74

Conclusió

- No podem continuar fent lo ORDINARI, en temps EXTRAORDINARIS.

Actuacions en processos concursals

- Objectiu: Manteniment del teixit industrial, per tal de garantir la continuïtat (total o parcial) de l'activitat i dels llocs de treball.
 - La insolvència d'una empresa no necessàriament ha d'estar associada a la pèrdua de valor de l'empresa.
 - La venda de la UP, pot respondre millor a les necessitats del concurs, i als interessos dels creditors
- Tres etapes:
 - Etapa 1: Detecció i anticipació de situacions de risc, mitjançant la col·laboració dels jutjats mercantils
 - Etapa 2: Informació al sector: transparència del procés
 - Etapa 3: Recerca d'alternativa industrial

Etapa 1: Detecció de situacions de risc

- **Acord dels jutjats del mercantil del 15 de març**
 - Uno de lo problemas que hemos detectado en la resolución de los procesos concursales es **la falta de publicidad de las oportunidad de inversión** en unidades productivas, sea como una forma de participar en la compañía para que esta pueda superar la situación de insolvencia, ya sea como una forma de adquirir la unidad productiva.
 - Con el objeto de poder publicitar las oportunidades de inversión o a la transmisión de la unidades productivas de los concursos que se tramitan en los Juzgados de los que somos titulares y **con la cooperación de la Dirección General de Industria de la Generalitat en el ámbito de sus competencias**, hemos acordado que los administradores concursales nombrados elaboren un modelo de ficha con los datos de dichas unidades productivas y la remitan al Departamento de Industria de la Generalitat con la finalidad de que sus responsables **transmitan esta información a los posibles interesados en dichas operaciones.**
 - Este sistema puede dar publicidad y transparencia a los procedimientos de enajenación de las unidades productivas y proporcionar información a los interesados en invertir en empresas en crisis, en definitiva **se trata de difundir las oportunidades de negocio que pueden existir en relación con las empresas en concurso**, haciendo uso del conocimiento del mercado que tienen los responsables de la Dirección General de Industria. 7

Etapa 1: Model Fitxa UP

PERFIL CEC DE COMPANYIA EN CONCURS AMB ACTIVITAT	
ANY DE FUNDACIÓ:	
POBLACIÓ:	
COMARCA:	
SITUACIÓ CONCURSAL:	
EMPRESES PARTICIPADES O VINCULADES ⁽¹⁾ :	
POSSIBILITAT DE RENUNCIAR A LA MAJORIA ⁽²⁾ :	
DESCRIPCIÓ ACTIVITAT:	
SECTOR D'ACTIVITAT (CCA E) ⁽³⁾ :	
PRODUCTES/SERVEIS PRINCIPALS:	
INSTAL·LACIONS (PROPIETAT O LLOGUER) ⁽⁴⁾ :	
M ² DE SUPERFÍCIE INDUSTRIAL TOTAL:	
M ⁴ DE SUPERFÍCIE INDUSTRIAL CONSTRUÏT:	
SINDICAT REPRESENTATIU DEL COMITÉ D'EMPRESA:	
RELACIÓ PRINCIPALS EQUIPS ⁽⁵⁾ :	
	ACTUAL:
	2012
	2011
VOLUM DE NEGOCI:	
NOMBRE TOTAL DE TREBALLADORS:	
NOMBRE DE LLOCS DE TREBALL DIRECTES:	
NOMBRE DE LLOCS DE TREBALL INDIRECTES:	
VOLUM ACTIU/PASSIU:	
PRINCIPALS PARTIDES DE L'ACTIU (DARRER TRIMESTRE TANCAT DE L'ANY EN CURS):	MATERIALS:
	IMMATERIALS:
	EXISTÈNCIES:
	CLIENTS:
PRINCIPALS PARTIDES DEL PASSIU (DARRER TRIMESTRE TANCAT DE L'ANY EN CURS):	FONS PROPIS:
	DEUTES BANCARIS A LLARG TERMINI:
	DEUTES BANCARIS A CURT TERMINI:
	DEUTES AMB ADM. PÚBLIQUES:
	PROVEÏDORS:
	PROVISIÓNAL:
COMPTE D'EXPLOTACIÓ:	2012
	2011
TRES PRINCIPALS CLIENTS:	
TRES PRINCIPALS PROVEÏDORS:	
CERTIFICACIONS DE QUALITAT, PATENTS I HOMOLOGACIONS ⁽⁶⁾ :	
MARCA PRÒPIA DE RECONEGUT PRESTIGI EN EL MERCAT:	
ALTRES DADES D'INTERÈS:	

Etapa 1: Procediment en el seguiment d'actuacions concursals

- Validació de la informació enviada per l'AC
 - Sector d'activitat competència o no de la DGI
 - Si: continuem el procediment
 - No: ho deixem a la finestra del canal empresa i informem AAPP competent.
 - Avaluar qualitativament informació rellevant del concurs
 - Situació efectiva d'activitat de l'empresa
 - Possibilitat d'aprovació de conveni
 - Situació de post – conveni (impossibilitat de repagament)
 - Situació laboral dels treballadors (endarreriments...)
 - Existència certa d'un comprador
 - Projecte adquisició UP via MBO o similar
 - Altres aspectes tècnics i procedimentals
 - Orientació pla de liquidació
 - Jutjat mercantil assignat

Etapa 2: Transparència al sector

- L'objectiu es informar adequadament a les associacions representatives de les empreses del sector, minimitzant l'impacte present i futur en la cadena de valor, del resultat final del concurs.
 - Per això es clau la informació de la fitxa relacionada amb el codi d'activitat principal CCAE.
 - La identificació de clients i proveïdors de la cadena de valor.
 - La localització territorial de l'activitat

Etapa 2: Transparència al sector

- A quina tipologia d'entitats ens adrecem en funció de cada situació?:
 - Associacions empresarials de clústers (integren la cooperació empresarial per excel·lència en l'àmbit industrial)
 - Associacions sectorials representatives (visió de la cadena i de la competència)
 - Associacions territorials representatives (impacte metropolità vs impacte a comarques)
 - Patronals empresarials
- A quina tipologia d'empreses ens adrecem en funció de cada situació?:
 - Competència de la cadena de valor, mitjançant cerca SABI empreses.

Etapa 3: Recerca alternativa industrial

- Interna de la companyia,
 - via equip directiu o similar
 - via cooperativa dels treballadors (impuls programa amb la DG de cooperatives)
 - Externa, de la competència o de processos d'integració vertical o horitzontal en la cadena de valor
 - Projectes de reemprenedoria industrial
 - Fons industrials i financers
 - Inversor directe
- (1) En tot el procediment assessors i intermediaris col.laboren en l'anàlisi de l'oportunitat de negoci i la seva presentació a un interessat.*
- (2) qualsevol d'aquestes alternatives pot procedir del mercat nacional o internacional*

Etapa 3: Recerca alternativa industrial

- Funció de la DGI
 - Fer arribar l'oportunitat de compra d'UP (utilitzant si es el cas les 34 oficines de promoció de negocis al mon d'acc10) a qualsevol dels abans esmentats, a partir de perfils concrets de la demanda en relació a:
 - Rang de facturació preferent de l'empresa
 - Sectors d'activitat preferents
 - Rang de treballadors de l'empresa
 - Altres (titularitat d'actius productius, capacitat exportadora,...)
 - Col·laborar amb la Secretària de RRLL del departament per articular una solució que surti de la part social de la companyia.
 - Conèixer sobre el pla de viabilitat de la nova companyia, en relació a alguns aspectes com:
 - Necessitats de finançament
 - Model de negoci industrial
 - Rendibilitat esperada
 - Impacte social de la reestructuració
 - Impacte en proveïdors i clients de la cadena de valor
 - Preu de l'oferta
 - Atenció als creditors

Etapa 3: Recerca alternativa industrial

- Funcionament de manera virtual mitjançant el canal empresa de la generalitat (que complementa la tasca de la DGI)

<http://www20.gencat.cat/portal/site/canalempresa/menuitem.644c3f31b461a08de8ae9510b0c0e1a0/?vgnextoid=00e82eb5e71be310VgnVCM2000009b0c1e0aRCRD&vgnnextchannel=00e82eb5e71be310VgnVCM2000009b0c1e0aRCRD&vgnnextfnt=default>

- Apartat de començar un negoci i evitar el tancament d'una activitat industrial es visualitzaran les ofertes d'UP, d'empreses en concurs
- Com a tema específic del menú
- L'acreditació dels inversors o els seus representants, permetrà poder accedir a la informació de l'empresa, i fer-ne un seguiment

Canal empresa – venda d'up

The screenshot shows a web browser window displaying the 'Canal Empresa' website. The page title is 'Venda d'unitats productives. Canal Empresa. Generalitat de Catalunya - Mozilla Firefox'. The URL is 'www20.gencat.cat/portal/site/canalempresa/menuitem.644c3f31b461a08de8ae9510b0c0e1a0/?vgnnextoid=00e82eb5e71be310VgnVCM2000009b0c1e0aRCR'. The page features a navigation menu with 'Què voleu fer?' selected, and a sidebar with options like 'Planificar un negoci', 'Començar un negoci', 'Créixer i consolidar-vos', and 'Canvis i tancament'. The main content area is titled 'Venda d'unitats productives' and includes an image of blue plastic crates, a text block explaining the concept of a productive unit, and a section titled 'Continuïtat de l'activitat per venda d'unitat productiva' with an image of a cardboard box.

Canal Empresa
Versió beta

Què voleu fer? | Serveis per temes | Sectors d'activitat | Tràmits i formularis | La meva carpeta

Planificar un negoci
Començar un negoci
Créixer i consolidar-vos
Canvis i tancament
Procés de tancament
Transferència de la propietat
Liquidació
Venda d'unitats productives
Acomiadaments, conciliacions i expedients de regulació d'ocupació (ERO)
Procés de declaració de fallida

Inici > Què voleu fer? > Canvis i tancament > Venda d'unitats productives

Venda d'unitats productives



En moments de crisi com l'actual prenen una especial rellevància les polítiques industrials adreçades al manteniment de l'activitat productiva i de l'ocupació. Les dades confirmen la necessitat de la generació de polítiques en aquest àmbit: en el període 2008-2012, Catalunya ha perdut 7.561 empreses industrials, cosa que representa el tancament d'un 17 per cent de les empreses en només quatre anys.

La crisi ha tingut especial incidència en sectors tradicionalment manufacturera, com les indústries del metall, del moble, de la fusta i del tèxtil. En aquest escenari, és important que puguem mantenir la continuïtat de l'activitat d'aquelles parts dels negocis que són viables per frenar la desaparició del teixit nostre productiu. Aquí us expliquem com podeu fer-ho, invertir en la compra de unitats productives que provenen d'empreses en situació de concurs de creditors.

Una unitat productiva és el conjunt de recursos intangibles, humans i materials que formen un negoci susceptible de funcionar de forma autònoma i de ser transmès d'una empresa a una altra. La unitat productiva inclou actius i el seu valor com a conjunt és superior al valor de tots els seus elements per separat. De fet, qualsevol d'aquests elements individualment no forma una unitat productiva.

Enllaços relacionats
Procés de declaració de fallida

Continuïtat de l'activitat per venda d'unitat productiva



La crisi econòmica genera moltes dificultats a les empreses. En alguns casos, les organitzacions no superen els problemes i entren en situació concursal. Generalment, la seva activitat desapareix, amb el deteriorament consegüent del teixit productiu i els efectes negatius que aquesta situació ocasiona sobre l'ocupació i el benestar de les persones.

En aquest context, com podem crear una oportunitat de negoci a partir de la venda d'unitats productives provinents d'empreses en situació de concurs de creditors?

En aquestes situacions, convé anar més enllà de la visió de la situació com un fracàs i cal transformar-la en el convenciment que s'obre una oportunitat per a continuar l'activitat sota nous paràmetres. De fet, la mera presentació del concurs no interromp l'activitat de l'empresa, per la qual cosa la insolvència d'una empresa no necessàriament ha d'estar associada a la pèrdua

Canal empresa – continuïtat d'up

Venda d'unitats productives. Canal Empresa. Generalitat de Catalunya - Mozilla Firefox

Fitxer Edita Visualitza Historial Adreces d'interès Eines Ajuda

gen cat Venda d'unitats productives. Canal Empr... +

www20.gencat.cat/portal/site/canalempresa/menutitem.644c3f31b461a08de8ae9510b0c0e1a0/?vgnnextoid=00e82eb5e71be310VgnVCM2000009b0c1e0aRCR Search the web (Softonic)

Continuïtat de l'activitat per venda d'unitat productiva Garanties de l'Administració Consideracions



La crisi econòmica genera moltes dificultats a les empreses. En alguns casos, les organitzacions no superen els problemes i entren en situació concursal. Generalment, la seva activitat desapareix, amb el deteriorament consegüent del teixit productiu i els efectes negatius que aquesta situació ocasiona sobre l'ocupació i el benestar de les persones.

En aquest context, com podem crear una oportunitat de negoci a partir de la venda d'unitats productives provinents d'empreses en situació de concurs de creditors?

En aquestes situacions, convé anar més enllà de la visió de la situació com un fracàs i cal transformar-la en el convenciment que s'obre una oportunitat per a continuar l'activitat sota nous paràmetres. De fet, la mera presentació del concurs no interromp l'activitat de l'empresa, per la qual cosa la insolvència d'una empresa no necessàriament ha d'estar associada a la pèrdua del seu valor.

Una de les vies de resolució d'un concurs de creditors és l'**aprovació del conveni**, que comporta la reformulació dels deutes de l'empresa concursada i la quitança i/o un aplaçament dels deutes amb els creditors. La legislació contempla la possibilitat que aquest conveni s'aprovi en diferents fases del concurs.

La segona alternativa de resolució d'un concurs és la **liquidació de l'empresa**. En aquest supòsit, la legislació preveu la possibilitat que davant la divisió del patrimoni o la seva realització per separat, s'opti per la conservació de les empreses mitjançant la venda de les unitats productives com un tot.

La Generalitat de Catalunya, a través de la Direcció General d'Indústria, actua en les empreses en concurs de creditors aprofitant que la llei preveu la possibilitat de la venda de les unitats productives de l'empresa en concurs. En molts casos, hi ha una manca d'informació sobre les oportunitats d'inversió que fa que la resolució dels processos concursals impedeixi la continuïtat de l'activitat productiva.

La venda de la unitat productiva ofereix una alternativa de continuïtat de l'activitat d'una empresa sota les premisses següents:

- La insolvència de l'empresa no ha d'estar associada necessàriament a la pèrdua de valor de la mateixa.
- La venda de la unitat productiva és un mecanisme que pot respondre als interessos dels creditors de manera més satisfactòria que altres opcions igualment previstes a la legislació.

Per tal de facilitar la difusió de les oportunitats de negocis generades per processos concursals i la recerca d'una alternativa industrial al tancament de les empreses, els jutges del mercantil de Catalunya han pres un acord que sustenta aquesta iniciativa, que podeu consultar en l'enllaç següent.

D'altra banda, si teniu qualsevol dubte o voleu ampliar la informació sobre la compra i venda d'unitats productives, poseu-vos en contacte amb la Subdirecció General de Política Industrial a través del seu correu directe: SPI.EHO@gencat.cat.

• [Acord del 15 de març de 2013 dels jutges del mercantil de Catalunya](#)

• [Llista d'unitats productives de concursos de creditors](#)

Data d'actualització: 23.05.2013

[Avis legal](#) | [Accessibilitat](#) | [Sobre el Canal Empresa](#) | [Sobre Gencat](#) | ©Generalitat de Catalunya

Canal empresa – llista d'up

POBLACIÓ	SECTOR/PRODUCTE	PLANTILLA	FACTURACIÓ
Santa Perpètua de Mogoda	Electrònic. Calefactors per a ús domèstic	Més de 25	De 3 a 5 milions d'euros
Sant Pere de Vilamajor	Tèxtil. Teixits tècnics per a llenceria, esport i la llar	Més de 25	Més de 5 milions d'euros
Sant Adrià del Besòs	Metal·lúrgic. Soldadura	De 10 a 25	Menys de 3 milions d'euros
Arboç del Penedès	Químic. Fabricació de films plàstic per a embalatge	De 10 a 25	De 3 a 5 milions d'euros
Sant Vicenç de Torelló	Aparells elèctrics. Il·luminació per a la llar	De 10 a 25	Menys de 3 milions d'euros
Sant Sadurní d'Anoia	Alimentari. Vins i Caves	Més de 25	Més de 5 milions d'euros
Casseres	Embalatges de Paper i Cartró	Més de 25	Menys de 3 milions d'euros
Castellar del Vallès	Tèxtil. Fabricació de cortines	Menys de 10	Menys de 3 milions d'euros
Mataró	Materials per a la construcció. Fabricació gres extrusionat	Més de 25	Més de 5 milions d'euros
Ampostà	Químic. Fabricació de materials composts	De 10 a 25	Menys de 3 milions d'euros
Barbera del Vallès	Automoció. Fabricació de components de cautxú per a automòbils	Més de 25	Més de 5 milions d'euros
Les Masies de Voltregà	Metall. Fabricació de maquinària agrícola	De 10 a 25	Més de 5 milions d'euros

Conclusió Final

- La DGI vol aportar la garantia de tot el procediment:
 - Sensibilització, traslladant que la venda d'UP es una alternativa al tancament de teixit industrial
 - Transparència, traslladant la màxima informació al sector
 - Concurrència, amb la incorporació de noves ofertes d'UP i noves demandes de potencials inversors
 - Aplicant la cartera de serveis del DEMO, ACC10 ó ICF, per a complementar alguna operació
 - Mediació, si així se'ns demana fent l'acompanyament en la relació entre dos privats, i facilitant el procediment final amb altres àmbits del departament i del govern:
 - Relacions laborals
 - Llicències d'activitat
 - Altres AAPP

Fitxes de perfil d'empresa rebudes fins avui

- 69 fitxes en total
- De les que 47 són de l'àmbit industrial (indústria manufacturera y serveis a la producció)
- 22 no són industrials (4 del sector de la construcció, 3 restaurants i hotels, 6 comercials...)

Caracterització de les empreses industrials

- Per sector d'activitat

Sector	Nombre
Mobles	3
Tèxtil	4
Il·luminació	2
Alimentari	4
Plàstics	4
Ceràmica	2
Resta variada (fab. Maq. Agrícola, automoció, electrònica, serveis a la indústria, etc.)	

Caracterització de les empreses industrials

- Per facturació

Rang	Nombre
Inferior a 2 M €	24
Entre 2-5 M €	14
Superior a 5 M €	7

- Per plantilla

Rang	Nombre
Inferior o igual a 10	13
Entre 11-25	15
Superior a 25	19

Caracterització de les empreses industrials

- Per ubicació

	Nombre
Barcelona	36
Tarragona	3
Lleida	3
Girona	5

Resultats obtinguts fins el moment

- S'han adjudicat 5 unitats productives mantenint un centenar de llocs de treball.
- Tancament d'1 de les unitats productives que no ha aconseguit comprador.