



Planta de Celsa a Castellbisbal. Els creditors de l'empresa van presentar concurs el 2023 i van prendre el control fent fora la família propietària ■ ARXIU

Una segona oportunitat

■ La nova directiva d'insolència obre la porta a la possibilitat que persones vinculades puguin entrar en la compra de la unitat productiva

■ Els administradors concursals reclamen l'aprovació de l'estatut per a una professió sotmesa a una complexitat creixent

Francesc Muñoz Dorado
BARCELONA

Quan fa quatre anys de la reforma de la llei concursal, el repte continua sent avançar cap a un sistema més eficaç a l'hora de preservar les empreses viables, actuar abans que perdin valor i oferir una segona oportunitat real. La reforma va introduir noves eines per abordar les dificultats empresarials en fases més primerenques, com ara els plans de reestructuració del deute, però els professionals consideren que encara hi ha marge per millorar el funcionament del sistema i, sobretot, per consolidar una cultura més orientada a l'anticipació.

La nova directiva europea d'insolència, aprovada recentment, obre una nova etapa d'harmonització que els estats membres hauran de transposar abans del 22 de gener del 2029. El nou marc reforça alguns dels principis que ja havia introduït la reforma espanyola i incideix en aspectes com la prevenció, la reestructuració i la venda d'actius. Un dels reptes que planteja aquest escenari és també més especialització dels professio-

nals que intervenen en aquests processos, principalment economistes, advocats i auditors. L'Associació Professional d'Administradors Concursals (Aspac) recorda, en aquest sentit, que continua pendent l'aprovació de l'Estatut de l'Administrador Concursal, una reivindicació històrica del sector. L'estatut hauria de regular aspectes com l'accés a la professió, la for-

Algunes firmes de dret concursal ofereixen serveis preventius per anticipar les crisis

mació, la remuneració, la responsabilitat i el marc d'actuació dels administradors.

Jordi Albiol, del Col·legi d'Economistes de Catalunya i soci de la firma RCD, considera l'estatut "imprescindible" i defensa que la creixent complexitat dels procediments fa necessària més especialització. Els administradors concursals han de combinar coneixements econòmics i jurídics, cosa que ha afavorit que les firmes especialitzades incorporin professio-

nals dels dos àmbits i treballin amb equips multidisciplinaris. Aquests despatxos, a més, ja no es limiten a intervenir quan el concurs està en marxa. Cada vegada ofereixen més serveis de diagnòstic, prevenció i reestructuració, amb l'objectiu d'actuar abans que la insolència sigui irreversible.

Revisions periòdiques

Tanmateix, Octavio Gracia, del Col·legi de l'Advocacia de Barcelona i fundador de Think It Legal, considera que aquesta cultura preventiva encara no està prou arrelada. La consulta als especialistes abans que la situació sigui crítica continua sent poc habitual i molts empresaris només recorren a aquests professionals quan el problema ja ha esclatat. "Nosaltres actuem com a metges quan la malaltia ja està en marxa", lamenta. Al seu parer, les empreses haurien d'incorporar revisions financeres i patrimonial periòdiques, de la mateixa manera que ja ho fan en altres àmbits de la gestió. "És un servei que nosaltres oferim als nostres clients, però no més un 15% el volen", explica. La capacitat d'anticipar-se a

la insolència va lligada a una altra de les qüestions que guanyen pes: la possibilitat de donar una segona oportunitat a negocis que encara són viables. En aquest àmbit, la nova normativa europea podria obrir una via rellevant permetent, sota determinades salvaguardes, que persones especialment relacionades amb el deutor puguin participar en l'adquisició d'una unitat productiva.

La qüestió és especialment significativa perquè, fins ara, la vinculació amb l'empresa deutora podia convertir-se en un obstacle per a l'adquisició de la unitat productiva, ja que podia comportar l'assumpció de responsabilitats o deutes. El nou enfocament vol trobar un equilibri entre evitar operacions que perjudiquin els creditors i no impedir que un negoci viable continuï en mans de qui millor el coneix. "No ens hem d'enganyar: qui coneix el negoci i qui pot estar més interessat a continuar-lo és qui l'ha estat gestionant", assenyalava Albiol. La qüestió és especialment rellevant en empreses petites, on sovint no apareix cap tercer interessat a comprar el negoci.

Per a Gracia, aquesta possibilitat pot ser especialment útil en el cas de microempreses. Una fleca, un taller o un petit comerç poden mantenir una activitat viable, però no tenir prou dimensió o atractiu perquè un inversor extern vulgui assumir-ne el risc. En aquests casos, permetre que l'empresari o una persona especialment relacionada pugui continuar amb la unitat productiva, sota les garanties de transparència i concurrència que estableixi el procediment, pot evitar la desaparició d'una activitat que encara té futur.

La premsa econòmica s'ha fet ressò recentment d'un cas que il·lustra aquest debat: es tracta de l'enginyeria catalana Carpel Min, de Molins de Rei, que es dedica a dissenyar, fabricar i instal·lar maquinària a mida per a laboratoris i empre-

Concursos recents:

actuar a temps és clau per garantir la continuïtat del negoci

ses d'automoció i logística. El concurs es va declarar el dia 3 d'agost passat i temps després l'empresa Carpel Dysps presentava una oferta per adquirir la unitat productiva. Aquesta societat està administrada per Lucas Ballán, que ja era president de la primera des del gener.

Una cascada de concursos

Brava Fabrics, Fundiciones Montfort i Carpel Min són algunes de les empreses que han sol·licitat la declaració de concurs de creditors aquest any a Catalunya, d'una llista llarga.

Anviplas, una empresa de recuperació i transformació de plàstics de Navarres, va iniciar la recerca de comprador abans de la declaració del concurs, mitjançant el *pre-pack*, i va rebre inicialment una oferta de Green Dot, que proposava mantenir pràcticament tota la plantilla. Un cop declarat el concurs, va arribar una segona oferta, de GCR Plastics Solutions. Finalment, el 22 de juny, el jutjat va aprovar la venda de la unitat productiva a Green Dot, que va formalitzar l'adquisició al juliol.

Als antípodes hi ha Ruffini, fabricant d'injecció d'alumini de Rubí, del mateix sector que Montfort, però diferent solució, i amb 130 treballadors en plantilla. Va entrar en concurs voluntari el 9 d'abril passat. Sense comprador, s'ha acabat liquidant. Ruffini ja havia passat un primer concurs el 2010, del qual va sortir, i un ERO a finals del 2025.

Solucions diferents per a concursos que il·lustren fins a quin punt el moment en què s'actua i la capacitat de trobar un comprador poden determinar el futur d'un negoci. ■

> 13 de septiembre de 2026 a las 0:00



Una xarxa per a empreses al límit

El món concursal es conjura per salvar empreses
venent la part viable quan ja no queda cap altra sortida

Dossier de Francesc Muñoz Dorado (planes 2-4)

PORTADA: MIGUEL FONTELA



DOSSIER | Una xarxa per a empreses al límit

Vendre la unitat productiva,
l'últim salvavides empresarial

■ El món concursal uneix esforços per salvar la part viable d'empreses en crisi quan ja no hi ha cap altra sortida

■ En paral·lel, creix l'interès dels inversors per comprar i reflotar negocis un cop han estat alliberats de les càrregues

Francesc Muñoz
Dorado
Barcelona



L'any passat, 1.555 empreses van presentar concurs de creditors a Catalunya, un 12% més que el 2024, mentre que a l'Estat la tendència va ser a la baixa. En molts casos –sovint perquè l'empresari ha fet tard–, el concurs anticipa la fi del negoci, la venda dels actius i el repartiment entre els creditors del capital obtingut. És la mort d'una organització i l'extinció d'un equip humà i d'una manera de fer que pot venir de molts anys. Desapareixen llocs de treball, però també coneixement i capital productiu. La demanda continuarà existint i acabarà sent coberta per un altre producte o servei. La qüestió és on es generarà aquesta activitat: és probable que acabi fent-ho una empresa de fora.

Per això cada cop més s'intenta, si és factible, mantenir l'activitat, encara que sigui parcialment, identificant i separant aquella part del negoci que encara pot tenir futur en mans d'un competidor o d'un inversor àvid d'oportunitats. Trobar comprador per a la unitat productiva, l'últim recurs per salvar l'empresa, concentra els esforços dels diferents professionals implicats: des dels jutges mercantils fins als administradors concursals, els responsables públics i els agents socials.

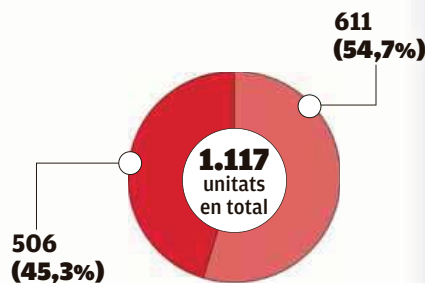
Octavio Gracia, fundador del despatx Think It Legal i diputat de la junta de govern del Col·legi de l'Advocacia de Barcelona, explica que una unitat productiva és el conjunt d'elements humans i materials, tangibles i intangibles, que fan funcionar l'economia interna d'una empresa: des de les màquines i els treballadors que les fan funcionar fins al fons de comerç, la marca i el saber fer. És una mica allò d'"em quedo amb la part bona i deixo la dolenta", diu l'advocat i economista.

Quan les negociacions amb els creditors no permeten resoldre l'endeutament i la companyia es veu abocada al concurs, cal distingir entre dos tipus d'empreses insolvents: les viables i les inviables. Totes dues poden tenir dificultats financeres, però només les primeres tenen futur. "Des de la meua experiència, només tres de cada deu són viables", indica Gracia, que ha exercit d'administrador concursal. En resum, "la unitat productiva és una solució final quan tens una companyia viable

Vendes d'unitats productives comunicades
a la Generalitat (2013-2025)

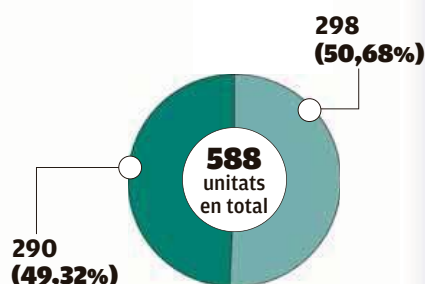
Comunicades

- Industrials
- No industrials



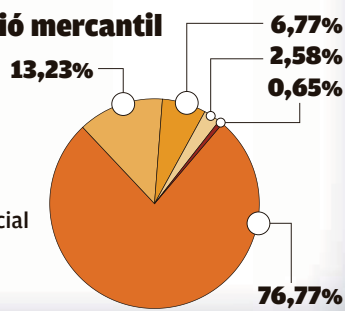
Adjudicades

- Industrials
- No industrials



Comunicades per situació mercantil

- Concurs de creditors acceptat
- Sense concurs ni concurs
- Preconcurs presentat
- Negociant acord extrajudicial de pagaments obert
- Negociant pla de reestructuració



FONT: DEPARTAMENT D'EMPRESA I TREBALL / GRÀFIC: EL PUNT AVUI

amb un bon model de negoci, el que passa és que no hi ha manera de resoldre l'embole del deute", diu José Maria Rigau, soci director d'Endurance Partners, un fons de capital privat especialitzat a reflotar empreses amb dificultats.

Focus en la indústria

Les unitats productives no han de ser exclusivament industrials, però en aquestes es produeix un còctel d'actius i relacions que són més difícils de replicar des de zero. Un pilar de la política industrial de la Generalitat és preservar l'activitat

i l'ocupació i evitar la pèrdua de teixit productiu en aquest sector. Per això fa de mediatra entre empreses amb dificultats i potencials compradors. "Un dels focus del Departament d'Empresa i Treball és captar inversió industrial, sobretot de nova indústria. Competim amb molts territoris i no sempre tenim les capacitats o els terrenys preparats per atraure-la. Per això, si ja tenim una activitat en un territori, unes llicències que es poden subrogar i uns treballadors formats, potser val la pena posar l'accent a intentar mantenir-la", diu Jordi Car-

bonell, subdirector d'Inversió Industrial de la Generalitat.

Des del 2013, Canal Empresa, el portal de la Generalitat que centralitza informació i serveis per a les empreses, disposa d'un mecanisme per donar publicitat a les unitats productives en venda i facilitar la cerca de compradors. Fins al 2025, ha comptabilitzat 1.117 comunicacions, de les quals més del 45% corresponen al sector industrial, i 588 han acabat amb l'adjudicació de la unitat productiva. L'eina es va posar en marxa arran d'un protocol de col·laboració amb els jutges per facilitar la publicitat d'aquests processos. "Els jutges mercantils de Catalunya sempre han tingut una doctrina pròpia alineada amb la venda de les unitats productives, a diferència de la resta de l'Estat", subratlla Carbonell.

A més, des del 2024 hi ha una línia d'ajuts públics a la compra d'unitats productives que ha facilitat l'afloreament de compradors locals i internacionals. Tot plegat està dinamitzant el mercat. Fins a aquest setembre, el govern ha fet un seguiment específic de 44 unitats productives, més del doble de les vint que preveu anualment, segons el subdirector d'Inversió Industrial. En aquests casos, l'administració va més enllà i s'implica activament en la recerca d'inversors. Carbonell posa com a exemple Montfort, una fonderia d'alumini de Bellpuig, en concurs de creditors, per a la qual han trobat dos

La Generalitat està fent de corretja de transmissió del sistema i també ajuda a finançar les operacions

compradors, que ara han de competir i només en quedarà un. "Salvar 32 llocs de treball en una població de poc més de 5.000 habitants és un èxit rotund", assenyalava.

Casuística molt gran

Montfort va arribar al concurs sense ofertes, però no sempre és així. La casuística és amplíssima. Per exemple, hi ha empresaris que arriben al jutjat de braçat amb un comprador de la unitat productiva. Va ser el cas d'Aluvisa, una empresa catalana de semàfors i radars que l'any passat va presentar concurs voluntari acompanyat d'una oferta vinculant de compra de la unitat productiva per part d'Eysa, participada per Tikehau Capital. Fora de la compra va quedar l'activitat a Polònia i altres mercats, que van provocar la situació d'inviabletat econòmica.

La normativa concursal, reformada el 2022, preveu que una empresa amb dificultats pugui sol·licitar al jutjat, abans de la declaració de concurs, el nomenament d'un expert independent per a la recerca d'ofertes d'adquisició d'una o diverses unitats productives (tècnicament s'anomena *pre-pack*). Aquest professional acompanya l'empresari en la recerca de comprador uns mesos i emet un informe que el jutge valorarà en el mo-

1.555
concursos de creditors
l'any passat.

12%
més de concursos.

44
unitats productives
comptabilitza la Generalitat en seguiment.

> 13 de septiembre de 2026 a las 0:00

ment de declaració de concurs. "L'objectiu és avançar tot el procés i guanyar temps", explica Jordi Albiol, president de la Comissió de Mercantil i Concursal del Col·legi d'Economistes i soci de la firma jurídica RCD.

Per a una empresa amb dificultats, el factor temps és determinant, perquè cada dia que passa se'n pot depreciar el valor. És una cursa contra rellotge. "Quan corre la veu que s'ha entrat en concurs, automàticament es comença a generar desconfiança de tothom: clients, proveïdors, treballadors... És part de la cultura empresarial del país: aquí tots els agents que intervenen en el mercat dubten o desconfien els uns dels altres", afirma Albiol. "Una empresa que està en concurs està estigmatitzada i el negoci cau pel simple fet que està en concurs: és molt difícil reflotar això", reconeix Octavi Gracia.

La por de ser assenyalat i generar desconfiança en el mercat és probablement un dels principals motius pels quals els empresaris desatenen els consells d'anticiparse a les situacions d'insolència, i les agreugen. Això, malgrat que la llei s'ha anat reformant per habilitar mecanismes de resolució de conflictes en la fase prèvia a la declaració de concurs i evitar deteriorar el negoci.

Però en tot aquest procés no es pot menystenir el factor emocional. La por del fracàs, l'estigma i el desgast psicològic poden portar

Luis Saldaña, de comprar actius en saldo a ajudar a preservar al màxim el valor de les empreses en concurs

L'empresari a un bloqueig que li impedeixi veure possibles sortides, com ara la venda de la unitat productiva, i arriba al concurs amb la intenció de tancar el negoci.

Aquest és el cas de Brava Fabrics, una empresa de moda amb disseny propi i estil característic, una xarxa de botigues i una important comunitat de seguidors, que va ser declarada en concurs voluntari el juny passat, amb una facturació de 4 milions d'euros. L'administradora concursal designada pel jutge, Manuela Sánchez, va veure que valia la pena salvar la unitat productiva i va encarregar a Kendra, una jove empresa especialitzada en la venda d'unitats productives que s'ha marcat com a objectiu estructural i dinamitzar el mercat de manera que les companyies en fallida conservin al màxim el seu valor. Luis Saldaña, responsable de la firma, explica que el sistema actual no facilita que oferta i demanda es trobin i per això les unitats productives s'acaben venent a preu de saldo: "El sistema està trencat i el nostre objectiu és que agafi força; ja estem aconseguint vendre unitats productives pel 90% del seu valor i no pel 10% com a vegades es fa", diu Saldaña, que té un



La marca de roba Brava Fabrics va presentar concurs de creditors voluntari el juny passat ■ ARXIU / JUANMA RAMOS

passat com a comprador d'actius concursals.

Recorda el dia que la seva parella, experta en màrqueting, el va acompanyar a una de les subhastes: "Va quedar horroritzada en veure com es trossejava una empresa i es malbaratava de manera dramàtica el seu valor, que havia costat tants anys aixecar. Aleshores vaig pensar que valia la pena ajudar a construir un sistema que preservés el teixit productiu", explica Saldaña.

Kendra és com un Wallpop d'unitats productives i possibles compradors, però també posa el focus en la comunicació i difusió en premsa de les ofertes, a escala local i internacional, i documenta i audita el procés concursal de manera que els potencials compradors tinguin màxima informació verag, i fins i tot programen visites. "Normalment, els jutges estableixen un termini d'execució del concurs que va de tres a sis mesos, però cada dia que passa l'empresa va perdent valor i l'administrador té molts fronts oberts. Nosaltres ho podem enllestir en un mes", explica el fundador de Kendra, que no més cobra si té èxit.

Perfil dels compradors

Hi ha, per tant, una tensió difícil de resoldre entre dues necessitats igualment legítimes: la justícia necessita temps per garantir un procés transparent i ordenat, i l'empresa amb dificultats necessita rapidesa per preservar el seu valor i mantenir l'interès dels inversors. Javier Zarranandia, soci d'Albia IMAP, firma d'assessorament especialitzada en M&A (fusions i adquisicions d'empreses), valora les millores introduïdes els darrers

anys per agilitar els procediments, però pensa que encara hi ha marge de millora: "És fonamental que l'inversor aparegui com més aviat millor, perquè així hi ha més possibilitats de salvar el projecte", afirma.

Aquest inversor pot ser, per exemple, un competidor o una empresa que forma part de la cadena de valor i vol internalitzar processos. És un perfil de comprador que agrada especialment a la Generalitat. Els dos candidats a adquirir Montfort entren dins d'aquesta categoria. L'un és una empresa de Lleida que, amb l'adquisició, internalitzaria un procés que ara compra fora; l'altra oferta està liderada per un antic directiu que, ara des d'una altra companyia, veu l'oportunitat d'integrar les organitzacions per créixer.

"El 60% dels inversors que tenim registrats al portal digital són empreses industrials de l'Estat, només l'11% són fons d'inversió", assenyalava Jordi Carbonell amb una certa satisfacció. Jordi Albiol, d'RCD, també expressa cert recel cap als inversors no industrials: "Com a administrador concursal, per a mi l'últim interès són els fons, perquè paguen poc i malament", afirma.

Certament, el principal interès del capital per aquest tipus d'actius és la rendibilitat. "Des del punt de vista de l'inversor, es pot produir una combinació força interessant: adquirir un negoci que ja està funcionant, amb uns actius i una estructura operativa que ja existeixen, fer-ho a un preu atractiu i, al mateix temps, tenir la possibilitat de reestructurar i millorar la companyia", detalla Fernando Redondo, advocat especialitzat en dret processal d'Andersen Barcelona.

Els crèdits de l'ICO que no es poden retornar

Una part important de les empreses que van sobreviure a la pandèmia gràcies a préstecs ICO del govern espanyol ja han hagut de començar a retornar-los o afrontar el venciment en els propers anys, mentre que les operacions que van obtenir ampliacions poden tenir recorregut fins al 2028-2030. "Moltes companyies tenen l'ICO ficat a dins del seu deute, que és una garantia que dona la tranquil·litat als bancs, però quan no es puguin allargar més la companyia haurà de dir: «Soc viable, però no puc pagar aquest deute.» I el banc li contestarà: «Doncs jo no puc allargar aquest deute.» Llavors, o ve un altre banc i el substitueix o, si no, se n'anirà a concurs. I això serà un ferment d'unitats productives", assenyalava José María Rigau, d'Endurance Partners. "L'economia estava dopada, i especialment a través dels ICO, i estic veient que hi ha un repunt d'insolvències, però no ha col·lapsat", indica Octavi Gracia.

El fons Endurance Partners, que inverteix capital estranger a l'economia catalana, parla de retorns de dos dígit: "Hem de convèncer un inversor dels Estats Units, que té un fons de pensions o els seus estalvis, perquè posi diners en una pime catalana amb dificultats. I això només ho farà si obté una rendibilitat que compensi el risc que està assumint", explica Rigau. La firma d'inversió fa una mitjana de dues compres d'unitats productives cada any, i n'acumulen unes set els darrers anys: "Tenim credibilitat. Hem demostrat que sabem fer bé les coses", afirma. El soci director del fons il·lustra amb una metàfora futbolística el que fan: "Si fóssim el Barça, la idea és que, en lloc de buscar nens de cinc o sis anys que poden triomfar al Barça d'aquí a quinze, anem a buscar aquell jugador de 18 anys que tenia projecció, però que ha tingut una greu lesió, i el podem ajudar a recuperar-se i a tornar a competir."

La combinació d'un risc elevat però controlat i la promesa d'altres rendibilitats està alimentant aquest inversor: "Hi ha un perfil d'inversor, sobretot local, que està posant el focus en aquest tipus de processos i oportunitats", assegura Zarranandia.

A més dels fons, les gestores de patrimoni familiar (*family offices*) també s'hi estan interessant: "En aquest cas, parlem d'inversors que acostumen a tenir una perspectiva més a llarg termini i que busquen oportunitats en determinats sectors. Estem veient, per exemple, interès per empreses industrials que els permetin diversificar les seves inversions o complementar altres negocis que ja tenen", diu Fernando Redondo. ■

Una segona oportunitat

La nova directiva d'insolvència obre la porta a la possibilitat que persones vinculades puguin entrar en la compra de la unitat productiva

Els administradors concursals reclamen l'aprovació de l'estatut per a una professió sotmesa a una complexitat creixent

Quan fa quatre anys de la reforma de la llei concursal, el repte continua sent avançar cap a un sistema més eficaç a l'hora de preservar les empreses viables, actuar abans que perdin valor i oferir una segona oportunitat real. La reforma va introduir noves eines per abordar les dificultats empresarials en fases més primerenques, com ara els plans de reestructuració del deute, però els professionals consideren que encara hi ha marge per millorar el funcionament del sistema i, sobretot, per consolidar una cultura més orientada a l'anticipació.

La nova directiva europea d'insolvència, aprovada recentment, obre una nova etapa d'harmonització que els estats membres hauran de transposar abans del 22 de gener del 2029. El nou marc reforça alguns dels principis que ja havia introduït la reforma espanyola i incideix en aspectes com la prevenció, la reestructuració i la venda d'actius. Un dels reptes que planteja aquest escenari és també més especialització dels professionals que intervenen en aquests processos, principalment economistes, advocats i auditors. L'Associació Professional d'Administradors Concursals (Aspac) recorda, en aquest sentit, que continua pendent l'aprovació de l'Estatut de l'Administrador Concursal, una reivindicació històrica del sector. L'estatut hauria de regular aspectes com l'accés a la professió, la formació, la remuneració, la responsabilitat i el marc d'actuació dels administradors.

Jordi Albiol, del Col·legi d'Economistes de Catalunya i soci de la firma RCD, considera l'estatut "imprescindible" i defensa que la creixent complexitat dels procediments fa necessària més especialització. Els administradors concursals han de combinar coneixements econòmics i jurídics, cosa que ha afavorit que les firmes especialitzades incorporin professionals dels dos àmbits i treballin amb equips multidisciplinaris. Aquests despatxos, a més, ja no es limiten a intervenir quan el concurs està en marxa. Cada vegada ofereixen més serveis de diagnòstic, prevenció i reestructuració, amb l'objectiu d'actuar abans que la insolvència sigui irreversible.

Revisions periòdiques

Tanmateix, Octavio Gracia, del Col·legi de l'Advocacia de Barcelona i fundador de Think It Legal, considera que aquesta cultura preventiva encara no està prou arrelada. La consulta als especialistes abans que la situació sigui crítica continua sent poc habitual i molts empresaris només recorren a aquests professionals quan el problema ja ha

esclatat. “Nosaltres actuem com a metges quan la malaltia ja està en marxa”, lamenta. Al seu parer, les empreses haurien d’incorporar revisions financera i patrimonial periòdiques, de la mateixa manera que ja ho fan en altres àmbits de la gestió. “És un servei que nosaltres oferim als nostres clients, però només un 15% el volen”, explica.

La capacitat d’anticipar-se a la insolvència va lligada a una altra de les qüestions que guanyen pes: la possibilitat de donar una segona oportunitat a negocis que encara són viables. En aquest àmbit, la nova normativa europea podria obrir una via rellevant permetent, sota determinades salvaguardes, que persones especialment relacionades amb el deutor puguin participar en l’adquisició d’una unitat productiva.

La qüestió és especialment significativa perquè, fins ara, la vinculació amb l’empresa deutora podia convertir-se en un obstacle per a l’adquisició de la unitat productiva, ja que podia comportar l’assumpció de responsabilitats o deutes. El nou enfocament vol trobar un equilibri entre evitar operacions que perjudiquin els creditors i no impedir que un negoci viable continuï en mans de qui millor el coneix. “No ens hem d’enganyar: qui coneix el negoci i qui pot estar més interessat a continuar-lo és qui l’ha estat gestionant”, assenyalava Albiol. La qüestió és especialment rellevant en empreses petites, on sovint no apareix cap tercer interessat a comprar el negoci.

Per a Gracia, aquesta possibilitat pot ser especialment útil en el cas de microempreses. Una fleca, un taller o un petit comerç poden mantenir una activitat viable, però no tenir prou dimensió o atractiu perquè un inversor extern vulgui assumir-ne el risc. En aquests casos, permetre que l’empresari o una persona especialment relacionada pugui continuar amb la unitat productiva, sota les garanties de transparència i concurrència que estableixi el procediment, pot evitar la desaparició d’una activitat que encara té futur.

La premsa econòmica s’ha fet ressò recentment d’un cas que il·lustra aquest debat: es tracta de l’enginyeria catalana Carpel Min, de Molins de Rei, que es dedica a dissenyar, fabricar i instal·lar maquinària a mida per a laboratoris i empreses d’automoció i logística. El concurs es va declarar el dia 3 d’agost passat i temps després l’empresa Carpel Dyspsis presentava una oferta per adquirir la unitat productiva. Aquesta societat està administrada per Lucas Ballán, que ja era president de la primera des del gener.

Una cascada de concursos

Brava Fabrics, Fundiciones Montfort i Carpel Min són algunes de les empreses que han sol·licitat la declaració de concurs de creditors aquest any a Catalunya, d’una llista llarga.

Anviplas, una empresa de recuperació i transformació de plàstics de Navarces, va iniciar la recerca de comprador abans de la declaració del concurs, mitjançant el *pre-pack*, i va rebre inicialment una oferta de Green Dot, que proposava mantenir pràcticament tota la plantilla. Un cop declarat el concurs, va arribar una segona oferta, de GCR Plastics Solutions. Finalment, el 22 de juny, el jutjat va aprovar la venda de la unitat productiva a Green Dot, que va formalitzar l’adquisició al juliol.

Als antípodes hi ha Ruffini, fabricant d’injecció d’alumini de Rubí, del mateix sector que Montfort, però diferent solució, i amb 130 treballadors en plantilla. Va entrar en

conkurs voluntari el 9 d'abril passat. Sense comprador, s'ha acabat liquidant. Ruffini ja havia passat un primer concurs el 2010, del qual va sortir, i un ERO a finals del 2025.

Solucions diferents per a concursos que il·lustren fins a quin punt el moment en què s'actua i la capacitat de trobar un comprador poden determinar el futur d'un negoci.

<https://www.elpuntavui.cat/economia/article/18-economia/2673752-una-segona-oportunitat.html?cca=3>

Una segona oportunitat

La nova directiva d'insolvència obre la porta a la possibilitat que persones vinculades puguin entrar en la compra de la unitat productiva

Els administradors concursals reclamen l'aprovació de l'estatut per a una professió sotmesa a una complexitat creixent

Quan fa quatre anys de la reforma de la llei concursal, el repte continua sent avançar cap a un sistema més eficaç a l'hora de preservar les empreses viables, actuar abans que perdin valor i oferir una segona oportunitat real. La reforma va introduir noves eines per abordar les dificultats empresarials en fases més primerenques, com ara els plans de reestructuració del deute, però els professionals consideren que encara hi ha marge per millorar el funcionament del sistema i, sobretot, per consolidar una cultura més orientada a l'anticipació.

La nova directiva europea d'insolvència, aprovada recentment, obre una nova etapa d'harmonització que els estats membres hauran de transposar abans del 22 de gener del 2029. El nou marc reforça alguns dels principis que ja havia introduït la reforma espanyola i incideix en aspectes com la prevenció, la reestructuració i la venda d'actius. Un dels reptes que planteja aquest escenari és també més especialització dels professionals que intervenen en aquests processos, principalment economistes, advocats i auditors. L'Associació Professional d'Administradors Concursals (Aspac) recorda, en aquest sentit, que continua pendent l'aprovació de l'Estatut de l'Administrador Concursal, una reivindicació històrica del sector. L'estatut hauria de regular aspectes com l'accés a la professió, la formació, la remuneració, la responsabilitat i el marc d'actuació dels administradors.

Jordi Albiol, del Col·legi d'Economistes de Catalunya i soci de la firma RCD, considera l'estatut "imprescindible" i defensa que la creixent complexitat dels procediments fa necessària més especialització. Els administradors concursals han de combinar coneixements econòmics i jurídics, cosa que ha afavorit que les firmes especialitzades incorporin professionals dels dos àmbits i treballin amb equips multidisciplinaris. Aquests despatxos, a més, ja no es limiten a intervenir quan el concurs està en marxa. Cada vegada ofereixen més serveis de diagnòstic, prevenció i reestructuració, amb l'objectiu d'actuar abans que la insolvència sigui irreversible.

Revisions periòdiques

Tanmateix, Octavio Gracia, del Col·legi de l'Advocacia de Barcelona i fundador de Think It Legal, considera que aquesta cultura preventiva encara no està prou arrelada. La

consulta als especialistes abans que la situació sigui crítica continua sent poc habitual i molts empresaris només recorren a aquests professionals quan el problema ja ha esclatat. “Nosaltres actuem com a metges quan la malaltia ja està en marxa”, lamenta. Al seu parer, les empreses haurien d’incorporar revisions financera i patrimonial periòdiques, de la mateixa manera que ja ho fan en altres àmbits de la gestió. “És un servei que nosaltres oferim als nostres clients, però només un 15% el volen”, explica.

La capacitat d’anticipar-se a la insolvència va lligada a una altra de les qüestions que guanyen pes: la possibilitat de donar una segona oportunitat a negocis que encara són viables. En aquest àmbit, la nova normativa europea podria obrir una via rellevant permetent, sota determinades salvaguardes, que persones especialment relacionades amb el deutor puguin participar en l’adquisició d’una unitat productiva.

La qüestió és especialment significativa perquè, fins ara, la vinculació amb l’empresa deutora podia convertir-se en un obstacle per a l’adquisició de la unitat productiva, ja que podia comportar l’assumpció de responsabilitats o deutes. El nou enfocament vol trobar un equilibri entre evitar operacions que perjudiquin els creditors i no impedir que un negoci viable continuï en mans de qui millor el coneix. “No ens hem d’enganyar: qui coneix el negoci i qui pot estar més interessat a continuar-lo és qui l’ha estat gestionant”, assenyala Albiol. La qüestió és especialment rellevant en empreses petites, on sovint no apareix cap tercer interessat a comprar el negoci.

Per a Gracia, aquesta possibilitat pot ser especialment útil en el cas de microempreses. Una fleca, un taller o un petit comerç poden mantenir una activitat viable, però no tenir prou dimensió o atractiu perquè un inversor extern vulgui assumir-ne el risc. En aquests casos, permetre que l’empresari o una persona especialment relacionada pugui continuar amb la unitat productiva, sota les garanties de transparència i concurrència que estableixi el procediment, pot evitar la desaparició d’una activitat que encara té futur.

La premsa econòmica s’ha fet ressò recentment d’un cas que il·lustra aquest debat: es tracta de l’enginyeria catalana Carpel Min, de Molins de Rei, que es dedica a dissenyar, fabricar i instal·lar maquinària a mida per a laboratoris i empreses d’automoció i logística. El concurs es va declarar el dia 3 d’agost passat i temps després l’empresa Carpel Dyspsis presentava una oferta per adquirir la unitat productiva. Aquesta societat està administrada per Lucas Ballán, que ja era president de la primera des del gener.

Una cascada de concursos

Brava Fabrics, Fundiciones Montfort i Carpel Min són algunes de les empreses que han sol·licitat la declaració de concurs de creditors aquest any a Catalunya, d’una llista llarga.

Anviplas, una empresa de recuperació i transformació de plàstics de Navarces, va iniciar la recerca de comprador abans de la declaració del concurs, mitjançant el *pre-pack*, i va rebre inicialment una oferta de Green Dot, que proposava mantenir pràcticament tota la plantilla. Un cop declarat el concurs, va arribar una segona oferta, de GCR Plastics Solutions. Finalment, el 22 de juny, el jutjat va aprovar la venda de la unitat productiva a Green Dot, que va formalitzar l’adquisició al juliol.

Als antípodes hi ha Ruffini, fabricant d'injecció d'alumini de Rubí, del mateix sector que Montfort, però diferent solució, i amb 130 treballadors en plantilla. Va entrar en concurs voluntari el 9 d'abril passat. Sense comprador, s'ha acabat liquidant. Ruffini ja havia passat un primer concurs el 2010, del qual va sortir, i un ERO a finals del 2025.

Solucions diferents per a concursos que il·lustren fins a quin punt el moment en què s'actua i la capacitat de trobar un comprador poden determinar el futur d'un negoci.

<https://leconomic.cat/article/2673752-una-segona-oportunitat.html>