



#FreshStartMonday

Venta como Negocio en Marcha

Buenos días, les deseamos un buen café guatemalteco y ¡Bienvenidos a #FreshStartMonday!

"Success is a lousy teacher. It seduces smart people into thinking they can't lose." - **Bill Gates**

Cuando una empresa se encuentra en un estado insolvente o en suspensión de pagos, las opciones que comúnmente se consideran son: i) vender por individualmente o en grupos sus activos, pieza por pieza para así obtener efectivo y pagar las deudas de la empresa (liquidación); o ii) someter a la empresa a un plan de reorganización, que podría implicar negociaciones complejas con varios acreedores. Sin embargo, existe una tercera opción que los regímenes de insolvencia modernos denominan **Venta como Negocio en Marcha**.

La **Venta como Negocio en Marcha** consiste en encontrar a un comprador para la totalidad de una empresa insolvente (activos y pasivos) para seguir operando el negocio lo más normal posible. La



diferencia entre la liquidación¹ y la **Venta como Negocio en Marcha**, es que en esta última, por lo general se vende todo el negocio, incluyendo todos sus activos y pasivos, y continúa operando como lo hacía antes de la insolvencia. El único cambio real, salvo particularidades de cada negociación, es el cambio de los dueños de la empresa. El comprador puede llegar a obtener, entre otros, el beneficio de la reputación de la empresa está obligado por sus contratos, y tiene derecho a sus cuentas por cobrar.

Una de las ventajas de la **Venta como Negocio en Marcha** es que esta, se puede llevar a cabo de forma extrajudicial, o, en caso se haya iniciado un procedimiento de insolvencia, se puede dar dentro del mismo procedimiento. Si bien la parte adquirente puede seguir considerando la posibilidad de ceder ciertos activos o divisiones, en este escenario puede hacerlo de una manera más estructurada que en una liquidación forzosa, lo que a menudo permite a la organización generar efectivo a partir de las venta de activos y enfocarse en las partes centrales que generan el valor del negocio.

En Estados Unidos, la **Venta como Negocio en Marcha** se encuentra regulada en la [sección 363 del Código de Bancarrotas](#). Las cortes de quiebras tienen la facultad de aprobar la **Venta como Negocio en Marcha** para facilitar la venta de los bienes del deudor a fin de preservar el valor de los bienes que forman parte del patrimonio en beneficio del deudor, los acreedores y el nuevo dueño de la empresa.

En Guatemala, el Código Procesal Civil y Mercantil no regula una disposición específica sobre la **Venta como Negocio en Marcha** dentro de un procedimiento judicial, sin embargo, la posibilidad de celebrar convenios extrajudiciales (incluida una **Venta como Negocio en Marcha**) está prevista en el artículo 349. El artículo 385 del mismo Código regula la venta de los bienes del deudor de forma separada en una subasta pública, destacando el estado actual de la legislación de Guatemala que le da un enfoque de liquidación forzosa.

Sin embargo, el enfoque actual de Guatemala puede cambiar pronto ya que el artículo 5 de la [iniciativa de ley 5446](#), "Ley de Insolvencias" establece la opción para **Venta como Negocio en Marcha**, y la define como la transmisión total o sustancial de una o más empresas mercantiles durante el proceso de liquidación. De hecho, el artículo 100 de la iniciativa, dispone que en todos los casos que involucren empresas propiedad de una persona individual o jurídica, se buscará, en primer lugar, la **Venta como Negocio en Marcha**, evitando así los costos y la pérdida del valor que pueden producirse en un escenario de liquidación forzosa.

¹ En la liquidación se ofrecen en venta los distintos activos de la empresa insolvente y puede haber distintos compradores interesados en distintos activos.



Un enfoque de los regímenes de insolvencia modernos es la Preservación de Valor, la cual se logra, en muchos casos vía la **Venta como Negocio en Marcha**, buscando mantener la unidad del negocio y así mitigar los posibles efectos para empleados, acreedores y el propio deudor.

Un ejemplo de una **Venta como Negocio en Marcha** es el caso de Westinghouse Electric Co., una entidad insolvente en 2017 en la industria nuclear que formaba parte del conglomerado japonés Toshiba Corp. Esta fue adquirida en 2018 por Brookfield Business Partners LP por US\$4,6 mil millones. Westinghouse Electric Co fue una de las primeras empresas de energía en el mundo y al momento en que se declaró en quiebra tenía 4 reactores nucleares en fase de construcción. La venta como negocio en marcha le permitió a la compañía continuar con la construcción de estos reactores y, en consecuencia, se preservó el valor la empresa como una de las primeras empresas en energía en Estados Unidos.

¡Feliz **#FreshStartMonday!**

