

La compraventa de unidades productivas en sede concursal. Algunas cuestiones a resolver sobre sus efectos

Jordi Gras Sagrera
Socio de Pérez-Llorca
DEPARTAMENTO DE
LITIGACIÓN Y ARBITRAJE

I.	Introducción	59
II.	Concepto de unidad productiva. ¿Necesidad que incluyan medios humanos? El perímetro: ¿Debe mantenerse la identidad de la unidad productiva transmitida?	61
	1. Medios humanos	61
	2. Identidad de la unidad productiva	63
III.	Efectos de la transmisión	64
	1. Sucesión de empresa. Deuda de la concursada con acreedores distintos a empleados y a seguridad social	64
	2. Sucesión de empresa a efectos laborales y de seguridad social	65
	3. Subrogación del adquirente en contratos, contratos administrativos y en licencias o autorizaciones administrativas afectas al mantenimiento de la actividad	68
	4. Competencia del juez del concurso	69
IV.	Conclusiones	72

Índice/



Resumen: La compraventa de unidades productivas en sede concursal ha sido una herramienta frecuentemente utilizada en los últimos diez años, que ha servido a determinados inversores normalmente especializados en este tipo de operaciones para acometer adquisiciones estratégicas, asumiendo no pocos riesgos, a cambio de un precio ventajoso. La experiencia acumulada pone de manifiesto que la compraventa de unidad productiva en sede concursal puede cumplir con los dos objetivos esenciales del ordenamiento concursal: la satisfacción de los acreedores y la continuidad de la actividad empresarial viable, con el consiguiente mantenimiento de puestos de trabajo y de tejido empresarial.

Sin embargo, tampoco debemos obviar que la parca regulación de la venta de unidades productivas en nuestro sistema concursal genera la existencia de demasiadas incertidumbres y una importante inseguridad jurídica para todos los operadores. En ocasiones, también, ha podido dar lugar a situaciones oportunistas o, incluso, fraudulentas, lo que ha provocado un cierto rechazo por parte de los acreedores, particularmente de los acreedores públicos y de las entidades financieras.

En la compraventa de unidades productivas de empresas en concurso de acreedores el inversor asume riesgos e incertidumbres ajenos en las operaciones clásicas de M&A a cambio de un precio más reducido. Por ello, la aproximación a este tipo de operaciones debe ser necesariamente distinta a la que se realizaría en un contexto no concursal, siendo necesario comprender: (i) el régimen propio del concurso de acreedores; (ii) los actores que participan en el proceso; (iii) los riesgos e incertidumbres asumidas, (iv) las limitaciones transaccionales propias del marco concursal y, en fin; (v) el *momentum* dentro del procedimiento concursal en el que se va a efectuar la operación.

La comprensión de todos los elementos anteriores y el diseño de una estrategia *ad hoc* para cada adquisición es decisiva para que el inversor pueda optimizar las ventajas que conlleva la transmisión en el marco de un concurso y minimizar los riesgos inherentes a este tipo de operaciones, en especial el riesgo de sucesión de empresa.



Abstract: The sale and purchase of production units in insolvency proceedings has been a frequently used tool in the last ten years, which has been used by certain investors who specialise in such transactions to make strategic acquisitions. These investors assume a number of risks in exchange for an attractive price. Past experience shows that the sale and purchase of a production unit in insolvency proceedings can fulfil the two essential objectives of the insolvency system: the satisfaction of creditors and the continuity of viable business activity with the consequent preservation of jobs and the business structure.

However, we must not forget that the scant regulation of the sale of production units in the Spanish insolvency system creates too many uncertainties and significant legal uncertainty for all parties. At times, it has also given rise to opportunistic or even fraudulent situations, which has caused a certain degree of reluctance on the part of creditors, particularly public creditors and financial institutions.

In the sale and purchase of production units of companies in insolvency proceedings, in exchange for a lower price, the investor assumes risks and uncertainties that are quite different from those in conventional M&A transactions. Therefore, the approach to this type of transaction must necessarily be different from that of a non-insolvency transaction. It is necessary to understand: (i) the insolvency regime; (ii) the parties involved in the process; (iii) the risks and uncertainties assumed, (iv) the transactional limitations inherent in the insolvency framework and, finally; (v) the momentum within the insolvency proceedings in which the transaction is to be carried out.

Understanding all of the above elements and designing an ad hoc strategy for each acquisition is crucial in order for the investor to optimise the benefits of an insolvency sale and minimise the risks inherent in this type of transaction, in particular the risk of corporate succession.



Palabras clave: Concurso, unidad productiva, *ultra vires*, liquidación de activos, sucesión de empresa, subrogación, empleados, juez del concurso

Keywords: Insolvency, production unit, *ultra vires*, liquidation of assets, corporate succession, subrogation, employees, insolvency judge

La compraventa de unidades productivas en sede concursal.

Algunas cuestiones a resolver sobre sus efectos

I. Introducción

La Ley 22/2003, de 22 de julio, Concursal (“**LC**”) preveía dos soluciones al concurso de acreedores: el convenio y la liquidación. La Exposición de Motivos (apartado VI) establecía que el convenio era la solución normal del concurso¹.

Pronto pudo constatarse que el legislador fue demasiado optimista, ya que alrededor del 95% de los concursos de acreedores finalizan con la venta de activos en fase de liquidación². Las razones que se han esgrimido tradicionalmente para que sea así (y que una suele ser consecuencia de la otra) son dos³: en primer lugar, el deudor suele llegar tarde al concurso de acreedores; en segundo lugar, la aprobación de un convenio supone contar con la confianza de los acreedores (proveedores, entidades financieras, trabajadores, etc.) en que el deudor podrá superar sus problemas económicos y gestionar adecuadamente un plan de viabilidad y un plan de pagos, lo que escasamente ocurre. Cuanto más tarde se llega al concurso, más deteriorada suele ser la situación económica del deudor, más complicada su viabilidad futura y, por tanto, mayor es la dificultad para que los acreedores depositen confianza alguna en su deudor.

Descartado el convenio de acreedores, las operaciones de compraventa de unidades productivas en concurso se convirtieron pronto en la única solución al concurso que permitían mantener la actividad productiva y el empleo en la fase de liquidación⁴. En este sentido, los artículos 416.2 y 422 del Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal (“**TRLC**”) priorizan la venta de unidades productivas sobre la liquidación individualizada de activos⁵.

Uno de los factores más relevantes para la viabilidad de este tipo de operaciones es el tiempo ya que el transcurso del mismo no hace más que depreciar, sino destruir, el valor de la unidad productiva. Por ello, ha sido práctica habitual que los administradores concursales hayan solicitado autorización de los jueces de lo mercantil para iniciar los procesos de venta de unidades productivas en concurso en fase común, sin necesidad de esperar a que se aprobara el plan de liquidación (artículo 205 TRLC⁶). La posibilidad de realizar propuestas de convenio con proposición de transmisión de unidades productivas (artículo 328 TRLC⁷) es otra vía apenas utilizada por las concursadas debido a la dificultad de encontrar el necesario apoyo de los acreedores que requiere la aprobación de un convenio de este tipo.

El propio legislador ha sido consciente de todo lo anterior y ha ido reformando la LC para procurar la rápida liquidación de los activos del deudor y, por tanto, para agilizar la eventual transmisión de unidades productivas. El Real Decreto-Ley

1 La Exposición de Motivos (apartado VI) LC tiene el siguiente tenor literal: “Las soluciones del concurso previstas en la ley son el convenio y la liquidación para cuya respectiva tramitación se articulan específicas fases en el procedimiento. El convenio es la solución normal del concurso, que la ley fomenta con una serie de medidas, orientadas a alcanzar la satisfacción de los acreedores a través del acuerdo contenido en un negocio jurídico en el que la autonomía de la voluntad de las partes goza de una gran amplitud”.

2 En 2020, de 1085 concursos de acreedores sólo 111 alcanzaron la fase de convenio. El resto (un 93,8%) abrieron fase de liquidación (fuente: “Estadística Concursal. Anuario 2020”. Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España, pág. 30).

3 Vid. ESCOLÀ BESORA, M.E., “*La venta de la unidad productiva en sede concursal*”. Varios autores. Wolters Kluwer, S.A., 2015. Pág. 83.

4 Entre muchas otras, cabe destacar, por ejemplo, las transmisiones de unidades productivas en concurso de acreedores de Cacaolat, Indo, Provinen o Abantia.

5 Los derogados artículos 148 LC y 149.1.1ª LC ya establecían la mencionada preferencia.

6 El art 43.2 LC, derogado por el TRLC, ya establecía la posibilidad de que el administrador concursal solicitara autorización al juez del concurso para transmitir activos de la concursada (entre ellos, la unidad productiva) en fase común.

3/2009 introdujo el artículo 142 bis LC, que permitía anticipar la liquidación de los activos sin necesidad de esperar a que el valor de los activos se deteriorara mientras se tramitaba la fase común. Aunque la liquidación anticipada todavía es posible (artículo 406 TRLC), lo cierto es que en el contexto de la crisis financiera iniciada en 2008 la reforma de 2009 se reveló insuficiente, y el artículo 142 bis LC quedó derogado por la Ley 38/2001, de reforma de la Ley Concursal, que introdujo la posibilidad de tramitar de forma abreviada las solicitudes de concurso de acreedores que adjuntasen a la solicitud una oferta vinculante para la compra de unidad productiva (véanse los derogados artículos 190.3 y 191 ter LC, actualmente artículos 523 y 530 TRLC).

No obstante, la regulación de la venta de unidades productivas en concurso de acreedores padecía de importantes lagunas en cuestiones esenciales, lo que generaba gran inseguridad jurídica y entorpecía el éxito de este tipo de operaciones. En efecto, cuestiones tan relevantes como la sucesión de empresa del adquirente en las deudas a efectos laborales y de la Tesorería General de la Seguridad Social, la subrogación de los contratos esenciales para la continuidad de la actividad la posibilidad de que fuese el propio empresario deudor quien adquiriese la unidad productiva despojada de la deuda concursal encontraban distintas respuestas por parte los distintos Juzgados de lo Mercantil. Algunas de estas cuestiones carentes de regulación fueron abordadas por los acuerdos de los Jueces de lo Mercantil y Secretarios Judiciales de Catalunya, aprobados en el seminario de 3 julio de 2014. El Real Decreto-ley 11/2014, de 5 de septiembre, de medidas urgentes en materia concursal recogió muchas de las reglas establecidas en los mencionados acuerdos que se mantuvieron en la reforma introducida por la Ley 9/2015, de 25 de mayo, de medidas urgentes en materia concursal. Así, una de las novedades más relevantes introducida por la Ley 9/2015 fue la de convertir las reglas legales supletorias al plan de liquidación ex. artículo 149 LC en reglas obligatorias. Entre ellas, las reglas de aplicación de levantamiento o subsistencia de garantías reales y las de sucesión de empresa a efectos laborales y de la Tesorería General de la Seguridad Social.

7 Anteriormente, el derogado artículo 100.2.II LC establecía la misma posibilidad de que el plan de viabilidad de una propuesta de convenio contuviera proposiciones de venta de unidad productiva.

8 En el Capítulo III TRLC ("De la conservación y enajenación de la masa activa") del Título IV ("De la masa activa") del Libro I ("Del concurso de acreedores"), la Sección 2.^a ("De la enajenación de bienes y derechos de la masa activa") contiene una Subsección 3.^a que lleva por título "De las especialidades de la enajenación de unidades productivas" integrada por los artículos 215 a 224.

9 Vid. artículo 215 TRLC, que usa la expresión "en cualquier estado del concurso".

Frente al panorama descrito, el TRLC ofrece una regulación más sistemática, completa y uniforme, común a todas las fases del procedimiento concursal integrada por los artículos 215 a 224 TRLC⁸. Dichos preceptos contienen una regulación para las operaciones de transmisión de unidad productiva llamada a resolver (aunque ya asoman algunas sombras) las lagunas existentes y que se aplica en cualquiera de las fases del procedimiento concursal⁹ en que se plantee la transmisión de la unidad productiva.

II. Concepto de unidad productiva. ¿Necesidad que incluyan medios humanos? El perímetro: ¿Debe mantenerse la identidad de la unidad productiva transmitida?

El artículo 200.2 TRLC establece que “se considera unidad productiva el conjunto de medios organizados para el ejercicio de una actividad económica esencial o accesoria”. Ya con anterioridad a la aprobación del TRLC, el artículo 44.2 del Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (“**ET**”) y el derogado artículo 149.4 LC definían a la unidad productiva como una “entidad económica que mantenga su identidad, entendida como un conjunto de medios organizados a fin de llevar a cabo una actividad económica, esencial o accesoria”. Por su parte, el artículo 42.1 letra c) de la Ley General Tributaria define a las unidades productivas como “las que sucedan por cualquier concepto en la titularidad o ejercicio de explotaciones o actividades económicas”.

1. Medios humanos

El artículo 200.2 TRLC no ha aclarado una duda fundamental que existía antes de su aprobación: ¿es necesaria la existencia de trabajadores para poder hablar de “unidad productiva”?

Para resolver dicha duda se ha acudido frecuentemente a la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (“**TJUE**”) que, sin embargo, no ha ofrecido una solución unívoca. En algunas ocasiones el TJUE ha definido a la unidad productiva como el “conjunto de medios materiales y humanos que se utilizan para el desarrollo de la actividad que lleva acabo el concursado”¹⁰.

Sin embargo, en otros asuntos el TJUE se ha inclinado por estimar que la existencia de contratos laborales (medios humanos) no es un requisito indispensable para entender que se transmite una unidad productiva, sino que se trata de otro elemento más a valorar¹¹.

Según la primera tesis, únicamente con la combinación de medios materiales y humanos podría hablarse de unidad productiva (de lo contrario, estaríamos ante una venta en globo de todo el activo). Conforme a la segunda tesis, si la transmisión del conjunto de medios materiales es suficiente para proseguir con la explotación de un negocio, resultaría posible afirmar que lo que se transmite es una unidad productiva, aunque no se transmitan contratos laborales.

La distinción entre venta de unidad productiva y venta en globo de todo el activo no es, en absoluto, una discusión meramente doctrinal. La diferenciación resulta esencial por cuanto tiene implicaciones a efectos administrativos, contractuales o de sucesión empresarial para el adquirente. Si nos acogemos a la segunda tesis (es decir, no es necesario para que exista unidad productiva la existencia

10 Vid. STJUE de 20 de noviembre de 2003, Abler y otros, C-340/01, EU:C:2003:629.

11 Vid. SSTJUE de 9 de septiembre de 2015, Ferreira da Silva e Brito y otros, C-160/14, EU:C:2015:565; de 26 de noviembre de 2015, Aira Pascual y otros, C-509/14, EU:C:2015:781, y, de 7 de agosto de 2018, Colino Sigüenza, C-472/16, EU:C:2018:646.

de trabajadores) deben operar los efectos de subrogación en contratos afectos a la actividad, de cesión de los contratos administrativos y de subrogación en las licencias y autorizaciones administrativas afectas a la actividad de la unidad productiva, establecidos en los artículos 222 a 224 TRLC¹² (anteriormente, el derogado artículo 146 bis LC). En cambio, en estos supuestos no deberían operar los efectos de la sucesión de empresa a efectos laborales y de seguridad social ex artículo 221 TRLC¹³ (anteriormente contenidos en el derogado artículo 149.4 LC).

En efecto, la regla de la sucesión de empresa a afectos laborales y de la Tesorería General de la Seguridad Social es una regla destinada a proteger a los trabajadores integrados en una unidad productiva. Si la adquirente de la unidad productiva no se subroga en la posición de empleador en ningún contrato laboral no debería haber razón para exigirle las deudas con trabajadores y, mucho menos, las que la concursada pueda tener con la Tesorería General de la Seguridad Social¹⁴.

12 Art. 222. Subrogación del adquirente.

1. En caso de transmisión de una o varias unidades productivas, 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.
2. Por excepción a lo establecido en el apartado anterior, la cesión de contratos administrativos se producirá de conformidad con lo establecido en la legislación sobre contratos del sector público.
3. Cuando el adquirente continúe la actividad en las mismas instalaciones, también quedará subrogado en las licencias o autorizaciones administrativas afectas a la continuidad de la actividad empresarial o profesional que formen parte de la unidad productiva.

Art. 223. Exclusiones a la subrogación por voluntad del adquirente.

La transmisión de una unidad productiva no implicará la subrogación del cesionario respecto de aquellas licencias, autorizaciones o contratos no laborales en los que el adquirente, al formular la oferta, haya manifestado expresamente su intención de no subrogarse.

Art. 224. Efectos sobre los créditos pendientes de pago.

1. La transmisión de una unidad productiva no llevará aparejada obligación de pago de los créditos no satisfechos por el concursado antes de la transmisión, ya sean concursales o contra la masa, salvo en los siguientes supuestos:

- 1.º Cuando el adquirente hubiera asumido expresamente esta obligación.
- 2.º Cuando así lo establezca una disposición legal.

3.º Cuando se produzca sucesión de empresa respecto de los créditos laborales y de seguridad social correspondientes a los trabajadores de esa unidad productiva en cuyos contratos quede subrogado el adquirente. El juez del concurso podrá acordar respecto de estos créditos que el adquirente no se subroge en la parte de la cuantía de los salarios o indemnizaciones pendientes de pago anteriores a la enajenación que sea asumida por el Fondo de Garantía Salarial de conformidad con el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre.

2. No será de aplicación lo dispuesto en el apartado anterior cuando los adquirentes de las unidades productivas sean personas especialmente relacionadas con el concursado.

13 Art. 221. Sucesión de empresa.

1. En caso de enajenación de una unidad productiva, se considerará, a los efectos laborales y de seguridad social, que existe sucesión de empresa.
2. El juez del concurso será el único competente para declarar la existencia de sucesión de empresa.

2. Identidad de la unidad productiva

Como hemos visto el artículo 200.2 TRLC considera unidad productiva al “conjunto de medios organizados para el ejercicio de una actividad económica esencial o accesoria”. El concepto coincide sustancialmente con la definición establecida a efectos laborales por el artículo 44.2 ET (“conjunto de medios organizados a fin de llevar a cabo una actividad económica, esencial o accesoria”) y por la establecida en el artículo 149.4 LC (“entidad económica” que “mantenga su identidad, entendida como un conjunto de medios organizados a fin de llevar a cabo una actividad económica, esencial o accesoria”).

Algunos autores han subrayado que la referencia a la “entidad económica” que “mantenga su identidad”, contenida en el artículo 44.2 ET y en el artículo 149.4 LC, no aparece en el artículo 200.2 TRLC, poniendo de manifiesto una eventual modificación en el concepto de unidad productiva que se habría introducido por el TRLC. Según esta tesis, la redacción del actual artículo 200.2 TRLC no exigiría respetar la configuración o identidad que la unidad productiva tenía antes de su transmisión y en el procedimiento concursal podrá establecerse un nuevo perímetro de la unidad productiva y, por tanto, se pueden variar los elementos integrantes de la unidad productiva objeto de transmisión¹⁵.

A nuestro entender, el TRLC no ha introducido ninguna modificación en el concepto de unidad productiva. La normativa laboral y concursal anterior simplemente hablaban de una “entidad económica” que “mantuviese su identidad”. Dicha identidad se tenía que entender en el sentido de que se tratase de “un conjunto de medios organizados para llevar a cabo una actividad económica”. En ningún caso se exigía que se mantuviese la configuración originaria de la unidad productiva, sino que simplemente se establecía que existía esa unidad productiva cuando se estaba ante un conjunto organizado de medios para la realización de una actividad económica. Ese conjunto organizado de medios para la realización de una actividad económica no tenía que coincidir necesariamente con la conformación que tuviese antes de su transmisión. De hecho, venía sucediendo absolutamente lo contrario: el perímetro de la unidad productiva transmitida no solía coincidir con el perímetro que tenía aquella unidad productiva antes de su transmisión. En no pocas ocasiones, el administrador concursal, al solicitar el inicio de un proceso de venta de unidad productiva (ya sea en fase común o en fase de liquidación con el plan de liquidación) desgajaba ese conjunto organizado de medios para la realización de una actividad económica en varias unidades productivas para facilitar la búsqueda de interesados o separaba algunos activos porque ya no se utilizaban la actividad que se transmitía o porque simplemente pensaba que podía obtener mayor líquido a través de una liquidación separada. En otros casos, había empleados que causaban baja durante el propio proceso concursal (por ejemplo, porque no querían unirse al proyecto de la adquirente).

En conclusión, con la normativa laboral y concursal anterior al TRLC ya resultaba perfectamente posible que el perímetro de la unidad productiva objeto de

14 Vid. CÓRDOBA ARDAO, B.M., magistrada especialista mercantil, titular del Juzgado Mercantil n.º 13 de Madrid. “Los retos futuros de las ventas de unidades productivas en sede concursal”. *Diario La Ley*, núm. 9617, 21 de abril de 2020, Wolters Kluwer.

15 Vid. Palomo Valda, E., magistrado del Tribunal Superior de Justicia Andalucía, Ceuta y Melilla, Sala de lo Social, “Ley Concursal y Derecho laboral: principales aspectos”, en Congreso Laboral Lefebvre 2020, 14 de octubre de 2020, pp. 22-24.

transmisión no coincidiese con el perímetro de la unidad productiva finalmente transmitida en sede concursal. El requisito nuclear (con la LC y con el TRLC) es que se trate de un conjunto de medios organizados para llevar a cabo una actividad económica. En palabras de la doctrina¹⁶: “aun cuando desaparece la referencia precedente al mantenimiento de la identidad, ello no significa que no deba estar también presente. Sólo se debe a un propósito de simplificación formal y de mayor sencillez del precepto frente a la amplia redacción anterior. El propio concepto de unidad productiva exige la concurrencia de todos los requisitos que están presentes en la definición”.

III. Efectos de la transmisión

Los efectos de la transmisión de la unidad productiva en sede concursal es uno de los asuntos más trascendentes, sino el que más, cuando se plantea la compraventa de una unidad productiva. En efecto, según cuáles sean los efectos de la transmisión de la unidad productiva la unidad productiva va a encontrar mercado o, por el contrario, la transmisión de la misma y la continuidad de la actividad y el mantenimiento del empleo va a resultar inviable. Siendo lo anterior así, lo cierto es que tradicionalmente ha sido uno de los aspectos que mayor incertidumbre e inseguridad jurídica ha producido, razón por la cual se han perjudicado muchas operaciones de este tipo.

Entre otras, dos cuestiones a las que hay que responder en las transmisiones de unidades productivas en sede concursal son si va a existir o no sucesión de empresa y si el adquirente va a subrogarse o no en la deuda laboral y con la Tesorería General de la Seguridad Social de la concursada.

1. Sucesión de empresa. Deuda de la concursada con acreedores distintos a empleados y a seguridad social

Para responder a la primera de las cuestiones planteadas acerca de si existirá o no sucesión de empresa debemos estar a lo que establece el artículo 221 TRLC que, bajo el título de “Sucesión de empresa” establece en su apartado 1 lo siguiente: “en caso de enajenación de una unidad productiva, se considerará, a los efectos laborales y de seguridad social, que existe sucesión de empresa”¹⁷.

A sensu contrario, para los efectos que no sean laborales ni de seguridad social parece claro que el legislador excluye el efecto de sucesión de empresa y que, por tanto, el adquirente de la unidad productiva en concurso no va a subrogarse en las deudas que la concursada mantenga (ya sean concursales o contra la masa) con acreedores distintos a empleados y a la Tesorería General de la Seguridad Social.

Debemos destacar, en este sentido, la regla contenida en el artículo 224.1. TRLC por cuanto establece como norma general que “la transmisión de una unidad

16 RUBIO VICENTE, P.J., “Las especialidades de la enajenación de unidades productivas en el nuevo Texto Refundido de la Ley Concursal”, en *Revista la Ley Concursal y Paraconcursal*, núm. 33/2020 de 1 de julio de 2020, p. 22.

17 En términos esencialmente coincidentes, vid. el derogado artículo 149.2 LC.

productiva no llevará aparejada obligación de pago de los créditos no satisfechos por el concursado antes de la transmisión, ya sean concursales o contra la masa”.

Según el apartado 2 del artículo 224 TRLC, “las previsiones del apartado 1 no serán de aplicación cuando los adquirentes sean personas especialmente relacionadas con el concursado”. Por tanto, seguirá rigiendo la regla de que las personas especialmente relacionadas con el deudor adquirentes de una unidad productiva serán responsables de toda la deuda de la concursada (en estos casos, sí que habrá sucesión de empresa a todos los efectos)¹⁸. Por tanto, se aplicará si ninguna limitación lo establecido con carácter general en el artículo 44 ET y el adquirente se subrogará en todas esas deudas, sin limitación y sin posibilidad de utilizar la facultad de exoneración que se establece en el artículo 224.1.3º TRLC. La medida persigue evitar situaciones fraudulentas y que la venta de unidad productiva en sede concursal sirva para dejar dicha unidad productiva sin deudas, sin que la misma cambie realmente su propiedad y/o control, en claro perjuicio de los acreedores de la concursada¹⁹. Por otro lado, la subrogación del adquirente en todas las deudas de la concursada se aplica también cuando las personas especialmente relacionadas con el deudor utilicen personas interpuestas (físicas o jurídicas) para efectuar la adquisición²⁰.

2. Sucesión de empresa a efectos laborales y de seguridad social

Ya hemos visto la previsión del artículo 221 TRLC acerca de la existencia del efecto de sucesión de empresa a efectos laborales y de la seguridad social.

Con la regulación precedente de la LC, la norma de referencia era el artículo 149.4, que establecía que cuando como consecuencia de la enajenación de una unidad productiva “mantenga su identidad, entendida como un conjunto de medios organizados a fin de llevar a cabo una actividad económica esencial o accesoria, se considerará, a los efectos laborales y de Seguridad Social, que existe sucesión de empresa”.

Verificada la sucesión de empresa, se aplicaba el artículo 44.1 ET que dispone que “el cambio de titularidad de una empresa, de un centro de trabajo o de una unidad productiva autónoma no extinguirá por sí mismo la relación laboral, quedando el nuevo empresario subrogado en los derechos y obligaciones laborales y de Seguridad Social del anterior”. En el apartado 2 del mencionado precepto queda establecido que “se considerará que existe sucesión de empresa cuando la transmisión afecte a una entidad económica que mantenga su identidad, entendida como un conjunto de medios organizados a fin de llevar a cabo una actividad económica, esencial o accesoria”. El adquirente, además, responde solidariamente con el cedente durante tres años de las obligaciones laborales nacidas con anterioridad a las transmisiones no satisfechas con carácter previo a la transmisión (artículo 44.3 ET).

18 Vid. en este mismo sentido, el derogado artículo 146 bis LC.

19 Vid. RUIZ DE LARA, M., magistrado especialista mercantil, titular del Juzgado Mercantil núm.17 de Madrid, “La venta y la adquisición de unidades productivas en el procedimiento concursal. Problemas básicos en fase común y en fase de liquidación”, Colegio de Economistas de Cataluña, p. 24.

20 Vid. auto del Juzgado de lo Mercantil núm. 6 de Madrid, de 7 de octubre de 2013 (ES:JM-M:2013:52A).

La responsabilidad del adquirente por sucesión de empresa en materia de seguridad social resulta de los artículos 18, 142.1 y 168 del Real Decreto Legislativo 8/2015, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General de Seguridad Social.

El artículo 224.1.3º TRLC establece una importante previsión en relación con las deudas laborales y de la seguridad social que asume el adquirente de la unidad productiva y que debería resolver una de las incertidumbres a las que se enfrentaban todos los operadores: el adquirente asumirá la obligación de pago de las deudas laborales y frente a la Tesorería General de la Seguridad Social “en cuyos contratos quede subrogado el adquirente”.

Antes de la entrada en vigor del TRLC, existía disparidad criterios acerca de si las reglas sobre sucesión de empresa del artículo 44 ET y las correspondientes en materia de seguridad social a la transmisión de unidades productivas en concurso se aplicaban o no a todas las deudas de esta naturaleza del concursado. En particular, se discutía si el adquirente se subrogaba o no en la deuda laboral y de seguridad social correspondientes a relaciones laborales no asociadas a la unidad productiva transmitida. Algunos juzgados optaban por incentivar la venta de unidades productivas por lo que no se exigía al adquirente la subrogación en deudas laborales y de seguridad social correspondientes a relaciones laborales no incluidas en el perímetro de la unidad productiva. Sin embargo, otros juzgados: (i) apreciaban que existía sucesión de empresa con respecto a los trabajadores no asumidos expresamente por el adquirente; e, incluso (ii) extendían dicha sucesión para ex trabajadores con relación laboral extinguida antes de la declaración del concurso²¹.

21 Vid. auto del Juzgado de lo Mercantil núm. 9 de Barcelona, de 24 de julio de 2015 (ES:JM-B:2015:113A), que resume ambas posiciones.

22 Vid. auto del Juzgado de lo Mercantil núm. 2 de Bilbao, de 12 de noviembre de 2015 (JUR 2016\248863); auto del Juzgado de lo Mercantil núm. 5 de Alicante, de 13 marzo 2015 (JUR 2015\96236), y; auto del Juzgado Mercantil núm. 5 de Barcelona, de 13 de abril de 2015 (JUR 2015\137364).

23 Vid. SSTS (Sala Cuarta) 754/2018, de 12 de julio (ES:TS:2018:3199), y; 594/2018, de 5 de junio (ES:TS:2018:2351).

Aunque es cierto que buena parte de la jurisprudencia menor interpretaba que la obligación del adquirente de asumir las obligaciones laborales y de seguridad social quedaba limitada a los trabajadores adscritos a la unidad productiva enajenada y no al conjunto de la plantilla de la mercantil concursada²², lo cierto es que este no fue el entendimiento de Sala de lo Social del Tribunal Supremo, que entendió que no resultaba posible exonerar al adjudicatario de las deudas laborales derivadas de contratos laborales ya extinguidos a la fecha de transmisión de la unidad productiva²³.

Esta interpretación desincentivó la proliferación de este tipo de operaciones por la indudable carga que suponía para el adquirente que, según esta tesis, se subrogaba en toda la deuda laboral y de seguridad social de la concursada, aunque se tratase de deuda laboral y de seguridad social correspondiente a trabajadores no incluidos (y expresamente excluidos) del perímetro de la unidad productiva adquirida.

El artículo 224.1.3º TRLC supone un giro copernicano. Se introduce una regla especial aplicable a la transmisión de unidades productivas dentro del concurso que supone una excepción a la regla general en materia de sucesión de empresa

a efectos laborales y de seguridad social: la obligación de pago contraída por el adquirente de la unidad productiva queda circunscrita a los créditos laborales y de seguridad social correspondientes a los trabajadores de esa unidad productiva en cuyos contratos quede subrogado el adquirente. El adquirente no deberá asumir todas las deudas laborales y de seguridad social del concursado, sino únicamente las de los trabajadores de la unidad productiva, en cuyos contratos también quede subrogado el adquirente. Por otro lado, el precepto mantiene la posibilidad que ya recogía la anterior normativa, por la que el juez puede acordar que el adquirente no se subroga en la parte de la cuantía de los salarios o indemnizaciones pendientes de pago anteriores a la enajenación que sea asumida por el Fondo de Garantía Salarial según lo previsto en el ET. El juez del concurso dispone de una gran discrecionalidad para determinar esa exención, sólo limitada a los contratos en los que quede subrogado el adquirente. La práctica habitual será que el juez del concurso acuerde dicha exención para tratar de hacer más viable la transmisión de la unidad productiva.

La jurisdicción mercantil parece que ha acogido favorablemente la nueva regulación del TRLC. Por ejemplo, el Juzgado de lo Mercantil núm. 13 de Madrid²⁴ ha establecido lo que “lo que hace el artículo 221 y 224 del TRLC es, nuevamente, poner fin a esa inseguridad jurídica, acogiendo el refundidor, la tesis defendida por la jurisdicción mercantil, y es que la sucesión de empresas a efectos laborales y de la seguridad social sólo se aplica respecto de los contratos de trabajo en los que se subroga el adquirente. Aun cuando ello pudiera parecer una merma de los derechos de los trabajadores, no lo considero así pues justamente, gracias a esa reducción de la deuda laboral, los adquirentes quizás se animen a contratar a más empleados, al reducirse ese coste y ese riesgo sin que decir tiene que habrá más inversores dispuestos a adquirir las unidades productivas y subrogarse en los puestos de trabajo, con el consiguiente beneficio para el concurso y para la economía en general. Por lo expuesto, acuerdo declarar que la sucesión de empresas a efectos laborales y de la seguridad social se rige por lo dispuesto en el artículo 224 TRLC, siendo ésta la norma especial”.

No obstante lo anterior, no es difícil pronosticar que el conflicto jurídico entre jurisdicciones y criterios interpretativos persistirá. Y ello porque, como hemos visto, la nueva regulación del TRLC contradice la jurisprudencia de la Sala Social del Tribunal Supremo que venía interpretando el artículo 149.4 de la Ley Concursal. Así, si un tribunal interpreta –como ya ha sucedido– que el nuevo artículo 224 TRLC se ha excedido con respecto a la delegación legislativa realizada al Ejecutivo para refundir la legislación concursal (*ultra vires*), podría inaplicar la disposición que permite limitar la responsabilidad del adquirente por deudas salariales y de seguridad social a los trabajadores adscritos a la unidad productiva transmitida. En este sentido, el Juzgado de lo Social núm. 5 de Barcelona²⁵ ya ha declarado que: “la atribución de la competencia única que el artículo 221.2 del TRLC aprobado por el RD Legislativo 1/2020 otorga al juez del concurso para declarar la existencia o no de sucesión de empresa en los supuestos de enajenación de una unidad productiva en el marco de un proceso concursal

24 Vid. auto del Juzgado de lo Mercantil núm. 13 de Madrid, de 23 de noviembre de 2020 (JUR 2021\46524).

25 Vid. auto del Juzgado de lo Social núm. 5 de Barcelona 13/2021, de 29 de enero (JUR 2021\54685).

constituye un exceso de los límites de la delegación legislativa *-ultra vires-* [...]. Consecuentemente con esta consideración [...] no se hace aplicación aquí del referido precepto 221.2 del TRLC, sino que se aplica la regulación que al respecto ya estaba consolidada de forma pacífica antes de la entrada en vigor de este texto refundido, afirmándose así la competencia de este órgano jurisdiccional social”.

Con este panorama, resulta imprescindible que el legislador no malogre la oportunidad de la próxima trasposición de la Directiva Europea 2019/1023 para reformar la legislación concursal en este punto y dotar a todos los operadores de la necesaria seguridad jurídica²⁶. Es necesario que se ratifique lo que ya ha establecido en el artículo 224.1.3ª TRLC en el sentido que el adquirente únicamente va a subrogarse en las deudas laborales y de seguridad social “correspondientes a los trabajadores de esa unidad productiva en cuyos contratos quede subrogado el adquirente” y que se dejase fuera de toda duda que las deudas de trabajadores y de seguridad social correspondientes a trabajadores de la concursada que no van a formar parte de la unidad productiva deberán ser asumidas por la concursada. Por el momento, en el Anteproyecto de Ley de reforma del texto refundido de la Ley Concursal, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, para la transposición de la Directiva(UE) 2019/1023 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de junio de 2019 no aparece ninguna norma al respecto más que la previsión de que “el juez del concurso será el único competente para declarar la existencia de sucesión de empresa, así como delimitar los activos, pasivos y relaciones laborales que la componen”²⁷.

26 Vid. en este sentido lo que ya establecía el auto del Juzgado de lo Mercantil núm. 9 de Barcelona, de 5 de febrero de 2015 (ES:JM-B:2015:86A): “conviene alertar que si ya es difícil vender en sede concursal una unidad productiva, tal venta resultaría prácticamente inviable si los jueces y tribunales no dotáramos a la misma de seguridad jurídica. Cualquier interesado en adquirir una unidad productiva en sede concursal, tiene el derecho a saber qué es lo que adquiere y el precio total que va pagar. En caso contrario, esto es, si no eliminamos esa contingencia, las posibilidades reales de venta se reducirán drásticamente con la consiguiente pérdida de empresas y de puestos de trabajo, en contra del espíritu que impera tanto la normativa comunitaria como la propia normativa nacional en materia concursal”.

27 Vid. art. único, modificación 48 del citado Anteproyecto, relativa al nuevo artículo 221 TRLC.

28 Vid. artículo 146 bis LC.

3. Subrogación del adquirente en contratos, contratos administrativos y en licencias o autorizaciones administrativas afectas al mantenimiento de la actividad

Tal y como se establecía anteriormente²⁸, el artículo 222 TRLC sigue manteniendo la norma de que en caso de transmisión de una unidad productiva, el adquirente se subrogará automáticamente 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.

Igualmente, se establece que “la cesión de contratos administrativos se producirá de conformidad con lo establecido en la legislación sobre contratos del sector público” y que “cuando el adquirente continuase la actividad en las mismas instalaciones, también quedará subrogado en las licencias o autorizaciones administrativas afectas a la continuidad de la actividad empresarial o profesional que formen parte de la unidad productiva”.

Congruente con la regla de que la unidad productiva adquirida no debe guardar necesariamente la misma identidad o perímetro que la unidad productiva originaria, el artículo 223 TRLC establece la posibilidad de que el adquirente excluya del perímetro de lo adquirido algunas licencias, autorizaciones o contratos no laborales.

4. Competencia del juez del concurso

El apartado 2 del artículo 221 TRLC establece una previsión que, aunque parezca meramente procesal de tipo competencial, esconde importantes consecuencias para el devenir de este tipo de operaciones y para otorgar seguridad jurídica a los operadores. Dicho precepto establece que “el juez del concurso será el único competente para declarar la existencia de sucesión de empresa”. En efecto, la previsión introducida en materia de competencia para determinar la existencia o no de sucesión de empresa en caso de transmisión de unidad productiva en sede concursal es una de las principales novedades introducidas por el TRLC. Precisamente por ello, algunos autores se han planteado la posibilidad de que la inclusión del precepto en el TRLC haya significado una extralimitación del Gobierno respecto de la habilitación conferida para la utilización de la técnica de la refundición normativa, a pesar de los informes favorables del Consejo de Estado y del Consejo General del Poder Judicial²⁹.

En este punto, cabe destacar que, tras no pocos desacuerdos en el ámbito judicial y doctrinal, la Sala de lo Social del Tribunal Supremo había dejado establecido que correspondía a la jurisdicción social la competencia para decidir si hay o no sucesión de empresa en la venta o transmisión de una unidad productiva en sede concursal³⁰.

El Tribunal Supremo entendía que, cuando el juez de lo mercantil se pronunciaba sobre la existencia o inexistencia de sucesión de empresa y su alcance, lo hacía únicamente a efectos prejudiciales y la eficacia de sus pronunciamientos se limitaba al ámbito del procedimiento concursal, no pudiendo afectar a sujetos que no eran parte de dicho procedimiento. Consecuentemente, los jueces y magistrados del orden social no quedaban vinculados por la resolución del juez de lo mercantil estableciendo los efectos de la sucesión de empresa. La jurisdicción social venía entendiendo que el efecto de la sucesión de empresa a efectos laborales incluía a todos los trabajadores con independencia de que los mismos estuviesen o no incluidos en el perímetro de la unidad productiva³¹. Como hemos visto, el TRLC establece justamente lo contrario. Según el tenor del artículo 221.2 TRLC, desde el 1 de septiembre de 2020, la competencia para establecer la sucesión de empresa en caso de transmisión de unidad productiva en sede concursal es exclusiva del juez del concurso. También en relación con este punto, una de las principales cuestiones que ha suscitado el TRLC es la eventual extralimitación en las facultades conferidas al Gobierno en la delegación legislativa (*ultra vires*) al regular el artículo 221.2 TRLC (tal y como habíamos visto también para el artículo 224.1.3º TRLC)³². De nuevo, convendría que el legislador despejase las dudas suscitadas en la próxima trasposición de la Directiva Europea 2019/1023³³.

Cabe destacar lo establecido por el Juzgado de lo Mercantil núm. 1 de Palma de Mallorca³⁴. Este Juzgado, aún antes de la entrada en vigor del TRLC, entendió que la normativa anterior debe interpretarse en línea con las previsiones de los artículos 221.2 y 224.1.3º TRLC (aunque, como se ha visto, la jurisprudencia de la Sala de lo Social del Tribunal Supremo se había decantado por sostener una tesis contraria).

29 Vid. informes favorables del Consejo de Estado, de 26 de marzo de 2020, del Consejo General del Poder Judicial, de 27 de septiembre de 2019. Este último con voto particular de Juan Martínez Moya.

30 Vid. las SSTS (Sala Cuarta), de 29 de octubre de 2014 (ES:TS:2014:5228) Roj: STS 5228/2014; 20/2017, de 11 de enero (ES:TS:2017:456) Roj: STS 456/2017; 30/2019, de 17 de enero (ES:TS:2019:367) Roj: STS 367/2019, y; 49/2019, de 23 de enero (ES:TS:2019:418) Roj: STS 418/2019.

31 Vid. AAP Madrid 2228/2017, de 12 de mayo (ECLI:ES:APM:2017:2228A) y Conclusiones de los magistrados especialistas de lo mercantil celebradas en Pamplona del 4 a 6 de noviembre de 2015.

32 RUBIO VICENTE, P.J., op. cit., p. 22.

33 Vid. el mencionado auto del Juzgado de lo Social núm. 5 de Barcelona, 13/2021, de 29 de enero (JUR 2021\54685).

34 Vid. auto del Juzgado de lo Mercantil núm. 1 de Palma de Mallorca, de 15 de mayo de 2020 (ES:JMIB:2020:64A).

Dicho Auto establece que: “si bien, la interpretación jurisprudencial que se ha ido consolidando respecto de la reforma acometida por la Ley 9/2015, de 25 de mayo, extendiendo en la sucesión empresarial a la asunción de los créditos de seguridad social y, en concreto, toda la deuda y ser la jurisdicción social la competente para determinar la existencia de sucesión empresarial, si bien incluso era discutible según la lectura de la Ley Concursal, no hacía sino propiciar una gran inseguridad jurídica. Y, prácticamente, hacer inoperante la transmisión de unidades productivas en sede concursal. No obstante, los criterios jurisprudenciales a seguir parecían claros. Sin embargo, en este auto no puede desconocerse, que el pasado día 7 de mayo de 2020 se publicó en el Boletín Oficial del Estado el Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal”.

Y sigue diciendo: “es cierto que este texto refundido de la Ley Concursal junto con el real decreto legislativo que lo aprueba, según la disposición final segunda, no entrará en vigor hasta el 1 de septiembre de 2020. Sin embargo, por lógica jurídica, teniendo presente que se supera una jurisprudencia que en cierta medida era desconcertante y que en cualquier caso en nuestro Derecho carece de carácter vinculante, en atención a la naturaleza y finalidad de un real decreto legislativo, los preceptos del texto refundido deben ser seguidos como criterio interpretativo de la competencia judicial y el ámbito de la sucesión empresarial que se contempla en el actual artículo 149.5 de la Ley Concursal vigente”.

El Juzgado descarta la posible existencia de un supuesto de *ultra vires*, porque entiende que cuando el legislador establece reglas de competencia y efectos de la venta de unidad productiva en materia de sucesión de empresa, no modifica el régimen anterior, sino que lo aclara (pese a la jurisprudencia sentada por la jurisdicción social). El TRLC, según esta tesis, viene a interpretar la normativa anterior y no a modificar el régimen existente.

El Juzgado “interpreta la actual redacción del artículo 149.4 de la Ley 22/2003, de 9 de julio, 11/13 Concursal, conforme a los criterios aclarativos de los artículos 221, 222 y 224.1.3º del Rdl 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal”. Así, se declara competente para pronunciarse sobre la sucesión de empresa y considera que existe “sucesión de empresa, a efectos laborales y de seguridad social, conllevando exclusivamente la obligación de pago de los créditos no satisfechos que se correspondan con los contratos en los que quede subrogado el adquirente”. En este mismo sentido se ha pronunciado el Juzgado de lo Mercantil de A Coruña³⁵ y, en sentido contrario (entendiendo que sí existe extralimitación por parte del Gobierno al regular esta cuestión), el Tribunal Superior de Justicia de Madrid³⁶.

35 Vid. auto del Juzgado de lo Mercantil de A Coruña 2839/2021, de 1 de junio (ECLI:ES:JM-C:2021:2839A)

36 Vid. auto del Tribunal Superior de Justicia de Madrid 21/2021, de 26 de mayo (Diario La Ley, Nº 9890, Sección Jurisprudencia, 13 de Julio de 2021, Wolters Kluwer).

En cualquier caso, la cuestión en torno a la posible competencia de los juzgados de lo mercantil o de los juzgados de lo social para determinar la sucesión de empresa en las transmisiones de unidades productivas no es baladí. El juez debe determinar una primera cuestión primordial: debe decidir si lo que es objeto de transmisión es o no una unidad productiva. En caso afirmativo, habrá sucesión de empresa a los efectos laborales y de seguridad social. En el supuesto de que lo que se transmita sea un conjunto aislado de elementos patrimoniales no podrá haber sucesión de empresa. En segundo lugar, si el juez considera que lo que se está transmitiendo una unidad productiva, deberá determinar su perímetro. En materia laboral y de seguridad social, el juez deberá fijar las concretas relaciones laborales afectadas por la transmisión de la unidad productiva. En nuestra opinión, el juez que debería fijar tanto si lo que se está vendiendo es una unidad productiva o no y, sobre todo, el perímetro de lo que se transmite es el juez del concurso. Y lo debe hacer en la resolución en virtud de la cual autoriza la venta de esa unidad productiva o, en su caso, de activos aislados del patrimonio del deudor³⁷.

Se ha venido considerando que el juez social será más proclive a considerar la existencia de una unidad productiva y a ampliar su perímetro para provocar el efecto de sucesión de empresa a efectos laborales y de seguridad social y extender sus efectos al máximo número de empleados acreedores.

En nuestra opinión, y en la del artículo 221.2 TRLC, que atribuye la competencia al juez del concurso, no debería haber razón para dudar de que el juez del concurso tratará de velar por la protección de todos los intereses en juego, incluidos los de los trabajadores del concursado.

Como ya ha quedado dicho, también la atribución de competencia a los jueces de lo mercantil en este punto debería ratificarse con ocasión de la trasposición de la Directiva (UE) 2019/1023 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de junio de 2019 (la "**Directiva 2019/1023**").

Esta parece ser, en efecto, la intención del legislador que en el Anteproyecto de Ley de reforma del texto refundido de la Ley Concursal, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, para la transposición de la Directiva 2019/1023, establece que el juez del concurso será el único competente para declarar la existencia de sucesión de empresa, así como delimitar los activos, pasivos y relaciones laborales que la componen. Además, faculta al juez del concurso (pero no le obliga) para recabar un informe de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social relativo a las relaciones laborales afectas a la enajenación de la unidad productiva y las posibles deudas de Seguridad Social relativas a estos trabajadores, informe que deberá emitirse por la Inspección de Trabajo y Seguridad Social en el plazo de diez días³⁸.

37 Vid. en este sentido, ASENCIO PASCUAL, C., "Aspectos de contenido innovador de la venta de la unidad productiva a la luz del nuevo TRLC", en *Diario La Ley*, núm. 9660, 24 de junio de 2020, p. 5.

38 Vid. artículo Único, modificación 48 del citado Anteproyecto relativa al nuevo artículo 221 TRLC.

IV. Conclusiones

La regulación del TRLC sobre la venta de unidades productivas en sede concursal debe valorarse de forma positiva en tanto que pretende aportar claridad y seguridad jurídica. No obstante lo anterior, existe la posibilidad de que la jurisdicción ordinaria pueda conocer de los eventuales excesos de la delegación legislativa achacables al TRLC (como así ya ha ocurrido). Ello posibilita que el juez ordinario proceda a su inaplicación en aquellos extremos que considere *ultra vires*.

La compraventa de unidades productivas en el procedimiento concursal puede resultar un mecanismo muy útil para preservar tejido empresarial y empleo. Para que ello sea así, es necesario dotar a los eventuales inversores de claridad y seguridad jurídica. El conflicto de jurisdicciones que puede avecinarse no hace más que ahuyentar a eventuales interesados en la medida en que no tienen seguridad jurídica acerca de qué es lo que van a adquirir y qué precio van a tener que pagar por ello.

Como hemos adelantado, es imprescindible que en la próxima modificación del TRLC que se va a producir con ocasión de la trasposición de la Directiva 2019/1023 sobre insolvencia, el legislador ratifique lo apuntado en el TRLC y dote definitivamente de la necesaria seguridad jurídica a todos los operadores intervinientes en operaciones de transmisión de unidades productivas en procedimientos de concurso de acreedores.