

VENTA DE UNIDAD PRODUCTIVA Y SUCESIÓN DE EMPRESA EN EL CONCURSO

Manuel García-Villarrubia
Abogado

1. Introducción

La regulación de la venta de la unidad productiva de empresas en concurso siempre ha estado sometida a discusión. Los evidentes defectos y carencias de la normativa anterior habían dado lugar a sucesivas reformas, todas o casi todas ellas poco satisfactorias. Frente a ello, en la actualidad puede decirse que disfruta de una regulación sistemática, sencilla, completa y uniforme, común a todas las fases del procedimiento concursal. Es mérito del Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal (“TRLR” o el “texto refundido de la Ley Concursal”).

Dentro del Capítulo III (“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 rúbrica “De las especialidades de la enajenación de unidades productivas” y está integrada por los artículos 215 a 224. En esos artículos se contiene, como se decía, una regulación completa de la venta de unidad productiva, que se aplica en cualquiera de las fases del procedimiento concursal en que se plantee esa operación (“enajenación en cualquier estado del concurso” es la concreta expresión utilizada por el legislador). Antes, el artículo 200.2 TRLR introduce una definición del concepto de unidad productiva que no existía como tal en la anterior normativa, aunque contuviera referencias más o menos directas a qué debía entenderse como tal.

El tema objeto de comentario es de máxima relevancia cuando se plantea la venta de una unidad productiva: ¿hay sucesión de empresa? ¿Qué pasa con las deudas laborales y de seguridad social del concursado y, en concreto, con las correspondientes a los trabajadores afectos a la unidad productiva? ¿Tiene que asumirlas necesariamente el adquirente? Tan relevante es, por su dimensión, que puede determinar la viabilidad o inviabilidad de la operación.

El planteamiento del problema nos lleva directamente al artículo 221 TRLC, cuyo título es toda una declaración de intenciones: “Sucesión de empresa”. El apartado 1 contiene una regla material, según la cual “en caso de enajenación de una unidad productiva, se considerará, a los efectos laborales y de seguridad social, que existe sucesión de empresa”. El apartado 2 establece una previsión procesal, concretamente de tipo competencial: “El juez del concurso será el único competente para declarar la existencia de sucesión de empresa”.

Es también relevante el artículo 224 TRLC, que regula las consecuencias de la venta de la unidad productiva sobre los créditos pendientes de pago. La regla general es que 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. El artículo 224.1.3º TRLC incluye, sin embargo, una previsión específica relativa a las deudas laborales y de la seguridad social: la obligación de pago pasará al adquirente “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”. Según el apartado 2, las previsiones del apartado 1 no serán de aplicación cuando los adquirentes sean personas especialmente relacionadas con el concursado.

2. Una aclaración previa: el concepto de unidad productiva

Tras la introducción, comenzamos el análisis del problema con una referencia previa al concepto de unidad productiva. Según el artículo 200.2 TRLC, “se considera unidad productiva el conjunto de medios organizados para el ejercicio de una actividad económica esencial o accesoria”. La definición coincide sustancialmente con la establecida a efectos laborales por 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”), que la caracteriza como “conjunto de medios organizados a fin de llevar a cabo una actividad económica, esencial o accesoria”. Y se asemeja a la referencia contenida en el artículo 149.4 de la Ley Concursal (“LC 2003”), al establecerse la sucesión de empresa cuando, como consecuencia de la transmisión,

“una entidad económica mantenga su identidad, entendida como un conjunto de medios organizados a fin de llevar a cabo una actividad económica, esencial o accesoria”. Se asemeja, pero no es absolutamente coincidente. ¿Cuál es la diferencia? La referencia a la “entidad económica” que “mantenga su identidad”, que está en el artículo 44.2 ET, estaba en el artículo 149.4 LC 2003 y no aparece en el artículo 200.2 TRLC. En esa diferencia se ha querido ver una modificación según la cual, con la actual redacción, no es necesario respetar la configuración que la unidad productiva tenía en origen, antes de la declaración de concurso, de manera que en el procedimiento concursal podrá establecerse una nueva configuración en cuanto a la determinación de los elementos integrantes de la unidad productiva objeto de transmisión (*vid.* Palomo Balda, E., “Ley Concursal y Derecho laboral: principales aspectos”, en *Congreso Laboral Lefebvre 2020*, 14 de octubre de 2020, pp. 22-24).

No parece evidente, sin embargo, que se haya producido una relevante modificación en este punto. La normativa laboral y la normativa concursal anterior simplemente hablaban de una entidad económica que “mantuviese su identidad” y, a continuación, precisaban que esa identidad se había de entender en el sentido de que se tratase de un conjunto de medios organizados para llevar a cabo una actividad económica. Pero no se exigía que se mantuviese la configuración originaria; simplemente se establecía que había unidad productiva cuando se estaba ante un conjunto organizado de medios para la realización de una actividad económica, que, por tanto, no tenía por qué coincidir necesariamente con la conformación que tuviese antes de la declaración de concurso. En consecuencia, tanto con la normativa laboral y la LC 2003 como con el TRLC la unidad productiva objeto de transmisión podía y puede no coincidir necesariamente con la configuración original o anterior a la declaración del concurso. La exigencia clave es que se trate de un conjunto de medios organizados para llevar a cabo una actividad económica; que esos medios no sean simplemente un conjunto de elementos patrimoniales y personales aislados sino que estén establecidos de manera que sean utilizados de forma ordenada para desarrollar una actividad económica. La forma en que la unidad productiva se encuentra definida en el artículo 200.2 TRLC, sencillamente, parece destinada a establecer un concepto sencillo y uniforme, dentro de una de las labores propias de la elaboración de un texto refundido. Este entendimiento parece compartido por 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*, nº 33/2020 de 1 de julio de 2020, p. 22, cuando señala que “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”. La “identidad” puede existir tanto si se mantiene la configuración originaria como si no, siempre, claro está, que se trate de un verdadero conjunto organizado de medios para realizar una actividad económica y que no haya arbitrariedad en la determinación de los elementos integrantes de la unidad.

3. Competencia

Sin duda, la previsión introducida en materia de competencia para determinar la existencia o no de sucesión de empresa en caso de transmisión es una de las principales novedades introducidas por el texto refundido de la Ley Concursal. De hecho, no pocos autores se han planteado si no encierra una extralimitación respecto de la habilitación conferida para la utilización de la técnica de la refundición normativa, pese a contar con el informe favorable tanto del Consejo de Estado como del Consejo General del Poder Judicial (informes de 26 de marzo de 2020 y de 27 de septiembre de 2019, respectivamente; el último, sin embargo, con un voto particular de Juan Martínez Moya).

Nos ahorramos contar toda la historia. Bastará con señalar que, después de encendidas polémicas en práctica judicial y doctrina, la Sala de lo Social del Tribunal Supremo, en distintas Sentencias, la primera de ellas de 29 de octubre de 2014 (Roj: STS 5228/2014) y otras posteriores, como la relevante de 11 de enero de 2017 (Roj: STS 456/2017) o las más recientes de 17 de enero de 2019 (Roj: STS 367/2019) y de 23 de enero de 2019 (Roj: STS 418/2019), había 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 dentro de un procedimiento concursal. El Alto Tribunal entendía que al pronunciarse sobre la existencia o inexistencia de la sucesión de empresa y su alcance, afectando además a sujetos que no eran parte en el concurso, el juez de lo mercantil lo hacía con carácter prejudicial y eficacia limitada al ámbito del procedimiento concursal. El orden social no quedaba vinculado, por tanto, por el contenido de la decisión del juez del concurso.

Sin embargo, el texto refundido de la Ley Concursal cambia por completo el paso. Desde el 1 de septiembre, la competencia es exclusiva del juez del concurso y así lo establece el TRLC en su artículo 221.2.

Como se ha adelantado, sin embargo, es posible que no todo esté dicho en este tema porque precisamente una de las principales críticas que ha recibido el TRLC en este sentido, incluso por aquellos que aplauden los cambios introducidos, es la posible existencia de una extralimitación en las facultades conferidas al Gobierno en la delegación legislativa (*ultra vires*) al regular los artículos 221.2 y 224.1.3º TRLC. Dentro de los autores críticos con la medida, hay quienes vaticinan que la Sala Social no dará su brazo a torcer y tarde o temprano esta previsión acabará en manos del Tribunal Constitucional. Lo ponen de manifiesto, por ejemplo, Cano Marco, F., *op. cit.*, pp. 5 y 6 y Rubio Vicente, P. J., *op. cit.*, p. 22. El primero de ellos advierte de que “los juzgados de lo mercantil aplicarán la nueva regulación contenida en el TRLC, pero la posibilidad de que la jurisdicción social o la TGSS aprecien la existencia de *ultra vires* por exceso en la delegación legislativa e ignoren lo previsto en el TRLC, es muy real”. Veremos.

4. Sucesión de empresa. Consecuencias

Como se ha indicado, en relación con las consecuencias de la venta de una unidad productiva en la materia analizada lo primero que destaca del texto refundido de la Ley Concursal es el punto de partida: siempre que se produzca la transmisión de una unidad productiva dentro del concurso, se entenderá que hay sucesión de empresa a efectos laborales y de seguridad social. Así lo establece, de forma tajante, el artículo 221.1 TRLC (en términos por otra parte sustancialmente coincidentes con los del derogado artículo 149.2 LC 2003). De esta forma, se establece un “supuesto automatismo en la aplicación de estos efectos” (Cano Marco, F., *op. cit.*, p. 22).

Cabe en este punto una reflexión. Los partidarios de residenciar en la jurisdicción social la competencia para determinar la existencia de sucesión de empresa se han mostrado muy críticos, como se decía, con la decisión del legislador de atribuir la competencia al juez del concurso. Al margen de discusiones sobre si ello supone o no un supuesto de *ultra vires*, surge la pregunta de cuál es la relevancia real de esas discusiones, si resulta que siempre que se transmita una unidad productiva habrá que entender que hay sucesión de empresa. ¿Qué más

da que lo diga el juez del concurso o un juez social? Es la pregunta que razonablemente podría formularse. Sí da. Da por dos razones. Primera, que en primer lugar el juez ha de determinar si realmente lo que se pretende vender es una unidad productiva, en cuyo caso habrá sucesión de empresa, o es un conjunto aislado de elementos patrimoniales, en cuyo caso no habrá sucesión de empresa. Segunda, que de considerar que, en efecto, se trata de una unidad productiva, el juez ha de determinar su perímetro, lo que, en materia laboral y de seguridad social, significa que se han de fijar las relaciones laborales afectadas por la transmisión de la unidad productiva. Y eso, como fácilmente se intuye, no es poco relevante. Como dice Asencio Pascual, C., “Aspectos de contenido innovador de la venta de la unidad productiva a la luz del nuevo TRLC”, en Diario La Ley, nº 9660, 24 de junio de 2020, p. 5, “de esta forma en la resolución del Juzgado de lo Mercantil que autorice la transmisión de la unidad productiva, quedará perfectamente delimitado el perímetro de ésta y, con ello, las obligaciones laborales y de seguridad social que debe asumir el adquirente”.

En la toma de estas decisiones se ha entendido que no es lo mismo que el competente sea un juez social que la competencia corresponda al juez del concurso. El primero, se ha dicho, tenderá a aplicar un concepto expansivo en la identificación de la existencia o no de unidad productiva y, en su caso, en la fijación de su perímetro, por entender que de ese modo se protege mejor los derechos de los trabajadores. En cambio, el segundo será más favorable a adoptar una aproximación más estricta o restrictiva que pueda hacer atractiva la adquisición por un tercero. Parece, sin embargo, que tanto una como otra posición se basan más en prejuicios que en verdaderos y fundados argumentos. En particular, no hay 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. Otra cosa, se insiste, es la forma en que se ha realizado la atribución de la competencia al juez del concurso.

Por su parte, para entender qué significa que haya sucesión de empresa en la transmisión de una unidad productiva se hace preciso acudir a la regulación de las consecuencias o efectos de la transmisión de la unidad productiva sobre los créditos pendientes de pago. Esa regulación está recogida en el artículo 224 TRLC, que se ha de poner en relación con el artículo 223 TRLC.

El precepto contiene una regla especial para las deudas laborales y de seguridad social. Según el apartado 1.3º, la obligación de pago pasará al adquirente “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”. Se trata de una regla especial en dos planos. Es especial respecto de la regla general sobre los efectos de la sucesión de empresa en materia laboral y de seguridad social. Y es especial respecto de la regla general del propio artículo 224 TRLC, según la cual el adquirente no se verá obligado a asumir los créditos no satisfechos por el concursado antes de la transmisión, ya sean concursales o contra la masa, aunque, como es normal, el adquirente quedará subrogado en los contratos afectos a la continuidad de la actividad profesional o empresarial que se desarrolle en la unidad objeto de transmisión, sin necesidad de consentimiento de la otra parte (artículo 223 TRLC), incluidos los contratos laborales. Veámoslo con algo de detalle.

En el plano laboral, la norma relevante es el artículo 44 ET. Según su apartado 2, como se ha dicho, 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 accesorio. En caso de sucesión de empresa, la regla general, establecida en el apartado 1, es que el adquirente se subroga en los derechos y obligaciones laborales y de seguridad social del transmitente, incluyendo los compromisos por pensiones y otras obligaciones en materia de protección social complementaria que hubiere adquirido el transmitente. Tal subrogación implica el mantenimiento de todas las condiciones y derechos laborales que los trabajadores ostentaran en la entidad vendedora o cedente, como antigüedad, salarios y complementos salariales, retribución variable, beneficios sociales, horarios, vacaciones, etc. El adquirente 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).

Por su parte, la responsabilidad del adquirente por sucesión 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.

Hasta la aprobación del texto refundido de la Ley Concursal, la aplicación de 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 podía determinar, según el criterio judicial establecido en la plaza de que se tratase, que la subrogación alcanzase a todas las deudas de esta naturaleza del concursado, incluidas las correspondientes a las relaciones laborales no asociadas a la unidad productiva, aunque lo cierto es que este último criterio no estaba tan extendido y la subrogación se limitaba normalmente a las relaciones afectas a la unidad productiva, también las anteriores ya extinguidas. En este sentido, ante el silencio legal anterior, había criterios dispares. Esencialmente se enfrentaban dos posturas. De un lado, aquellos Juzgados que optaban por incentivar la venta de unidades productivas, liberándolas de cargas; y, de otro lado, aquellos otros que en sus autos no solo no se limitaban a indicar que existía sucesión de empresa con respecto a los trabajadores no asumidos expresamente por el adquirente, sino que extendían dicha sucesión respecto de los ex trabajadores que habían sido despedidos antes de la declaración del concurso e incluso respecto de todos los trabajadores del concursado, afectos o no a la unidad productiva (*vid.* el Auto del Juzgado de lo Mercantil nº 9 de Barcelona de 24 de julio de 2015 -Roj: AJM B 113/2015-, que resumía con precisión las dos posiciones). Desde la citada Sentencia de la Sala de lo Social del Tribunal Supremo de 11 de enero de 2017, la balanza se decantaba hacia la segunda tesis; es decir, la tesis más amplia (matizada para determinar que la extensión alcanzaba a las deudas de relaciones laborales anteriores, no sólo las de los trabajadores subrogados, aunque sin hacerlo a las de empleados no afectos a la unidad). Sin duda esta circunstancia constituía un fuerte desincentivo para este tipo de operaciones, por la carga que suponía para el adquirente.

El artículo 224.1.3º TRLC da, sin embargo, un nuevo giro de 180º (el otro, se ha visto, es el relativo a la competencia para determinar la existencia de sucesión de empresa) e introduce, así, 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. Según esa regla, la obligación de pago contraída por el

adquirente de la unidad productiva quedará limitada a los créditos laborales y de seguridad social correspondientes a los trabajadores de esa unidad productiva en cuyos contratos quede subrogado el adquirente. No serán ya todas las deudas laborales y de seguridad social del concursado, sino sólo las de los trabajadores de la unidad productiva, en cuyos contratos también quedará subrogado el adquirente.

Se trata, también, de una excepción respecto del principio general establecido en el artículo 224 TRLC según el cual la transmisión de la unidad productiva no conlleva la subrogación del adquirente en los créditos no satisfechos por el concursado.

Puede, por tanto, decirse que el artículo 224.1.3º TRLC, puesto en relación con el artículo 223 TRLC, contiene una regla especial a medio camino entre las reglas generales en materia laboral y concursal. En materia concursal, hace algo más gravosa la operación porque, frente al resto de créditos, el adquirente se subrogará en los laborales y de seguridad social de los trabajadores de la unidad productiva. En materia laboral y de seguridad social, porque serán esos y no otros los créditos que asumirá el adquirente, haciendo así para éste más liviana la carga y por tanto más interesante la operación.

La norma mantiene la posibilidad que ya recogía la anterior normativa por la que el juez puede acordar 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 según lo previsto en el ET. La facultad se concede, así, al juez del concurso y se hace en términos tan amplios que dispondrá de una gran discrecionalidad para determinar esa exención, aunque limitada a los contratos en los que quede subrogado el adquirente. En la práctica, lo normal será que así se acuerde, para hacer más atractiva y, por ende, viable, la transmisión de la unidad productiva.

También en este punto se ha planteado que el TRLC puede incurrir en *ultra vires*. Son, pues, aplicables las consideraciones antes formuladas al hacer referencia, sobre todo, a la decisión de residenciar en el juez del concurso la competencia para determinar la existencia de sucesión de empresa y aplicar las consecuencias correspondientes.

La polémica también está aquí servida. Puede verse en el Auto del Juzgado de lo Mercantil nº 1 de Palma de Mallorca (Sección 1.ª) de 15 de mayo de 2020 (Roj: AJM IB 64/2020). Se trata

de una resolución dictada antes de la entrada en vigor del TRLC. Pero el Juzgado aprovecha las modificaciones introducidas para entender que la normativa anterior debe interpretarse en línea con las previsiones de los artículos 221.2 y 224.1.3º TRLC, pese a que hasta el TRLC, como se ha visto, la jurisprudencia de la Sala de lo Social del Tribunal Supremo se había decantado por sostener una tesis diferente. Se razona en ese Auto que “[s]i 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”. Dice a continuación este Auto que “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”.

En un sugerente hilo argumental, el Juzgado descarta la posible existencia de un supuesto de *ultra vires* por exceso en la delegación legislativa porque entiende que el legislador, al establecer las reglas de competencia y efectos de la venta de unidad productiva en materia de sucesión de empresa, ha venido a aclarar el régimen legal aplicable a los aspectos considerados (competencia y consecuencias de la sucesión de empresa), con independencia y pese a la jurisprudencia sentada por la jurisdicción social. Se estaría, de esta forma, ante previsiones interpretativas y no verdaderamente modificativas de la normativa anterior. Sobre esa base, el Juzgado “interpreta la actual redacción del artículo 149.4 de la Ley 22/2003, de 9 de julio,

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”.

La solución, más o menos discutible, sirve para dar idea del conflicto que puede estar larvándose, lo que no redundaría precisamente en favor de la seguridad jurídica que es indispensable cuando se plantea un supuesto de transmisión de unidad productiva dentro de un procedimiento concursal. Para el adquirente es crítico tener certeza sobre las obligaciones de naturaleza laboral y de seguridad social que asumirá. Que esta cuestión pudiera quedar abierta a una posterior decisión de un juzgado social distinto del juez del concurso sería un torpedo a la línea de flotación de la operación que podría hacerla inviable. Justo lo contrario que perseguía el legislador del texto refundido.

Conviene, en este punto, no ofuscarse en posturas maximalistas, que busquen la retención a toda costa de la competencia por la jurisdicción social o la extensión de la subrogación a todas las relaciones laborales, en un entendimiento no totalmente adecuado de que de esa forma se protegen mejor los derechos de los trabajadores. La experiencia enseña que, cuando una compañía entra en concurso, el deterioro del valor de sus activos se produce de forma acelerada en el tiempo. La maximización de los intereses en juego, de los acreedores en general y también de los empleados, requiere la puesta en valor de los activos del concursado, con celeridad y en condiciones de seguridad para potenciales interesados en su adquisición. La limitación de la extensión de las obligaciones laborales y de seguridad del adquirente a los trabajadores afectos a la unidad productiva es una forma perfectamente razonable y adecuada de potenciar este tipo de operaciones y de proteger los distintos intereses en juego, los del adquirente, los de los acreedores del concursado, los de los trabajadores afectos a la unidad productiva (que podrán así mantener sus puestos de trabajo, cosa que podría no ocurrir si ésta no se enajena y continúa deteriorándose hasta el punto del cese de actividad) y también de los demás trabajadores, que podrán así ver mejoradas sus expectativas de cobro de sus créditos. Nada de eso sucederá si la unidad productiva no se vende porque, ante incertidumbres de esta magnitud, no haya nadie

interesado en correr riesgos difícilmente asumibles y, en último término, no quede otro remedio que cesar la actividad y acudir al proceso de liquidación. La experiencia enseña que la liquidación es la última solución porque, en realidad, no soluciona nada.

5. Transmisión de unidad productiva y personas especialmente relacionadas con el concursado

El artículo 224 mantiene en su apartado 2 la norma de cierre aplicable a los casos en que la unidad productiva se transmita a una persona que, según los criterios de la propia Ley, tenga la consideración de persona especialmente relacionada con el concursado (antes en el párrafo segundo del artículo 149.4 LC 2003). En tales supuestos, “no será de aplicación lo dispuesto en el apartado anterior”, lo cual significa, en materia de deudas laborales y de seguridad social, que regirá en plenitud lo dispuesto con carácter general en el artículo 44 ET y, por tanto, 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.

Evidentemente, con esta medida se persigue evitar situaciones de fraude, en las que el procedimiento concursal pudiera utilizarse como herramienta para “limpiar” las deudas de la unidad productiva sin que ésta cambie real y materialmente de manos, en perjuicio de los acreedores del concursado. Con expresivas palabras lo explica Ruiz de Lara, M., en *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, “[n]o plantea excesivo problema la justificación de excluir de ese beneficio a las personas especialmente relacionadas con el deudor, caso paradigmático de los socios que adquieren la unidad productiva de la sociedad concursada. El mantenimiento de la unidad económica lo debe ser sin duda con un cambio efectivo y real de su titular, cambio cifrado en una diversidad plena de intereses entre el antiguo y el nuevo empresario. Así, sin perjuicio de que esas personas especialmente relacionadas puedan desde luego concurrir a la adquisición, para el legislador es motivo justificado el de su especial implicación con el deudor para excluirles del beneficio de la no responsabilidad por deudas anteriores. Lógicamente, eso valdrá tanto si lo hacen directamente como a través de persona interpuesta, paradigmáticamente de una sociedad, aplicando las reglas generales en materia de fraude o más simplemente de imputación de

caracteres de los socios a la persona jurídica en que participan (Auto del Juzgado de lo Mercantil nº 6 de Madrid de 7 de octubre de 2013 [AC 2013, 2009])”.

* * * * *