

**UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ DE ELCHE**

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURIDICAS**

**GRADO EN DERECHO**



TRABAJO DE FIN DE GRADO

CURSO 2016/2017

**LA VENTA DE UNIDADES PRODUCTIVAS COMO  
SOLUCIÓN AL CONCURSO DE ACREEDORES**

AUTOR: SERGIO PEDRAZA DE LA FUENTE

TUTORES: JOSE CARLOS ESPIGARES HUETE Y M<sup>a</sup> DEL CARMEN ORTIZ DEL VALLE

CONVOCATORIA: SEPTIEMBRE 2017

# LA VENTA DE UNIDADES PRODUCTIVAS COMO SOLUCIÓN AL CONCURSO DE ACREEDORES

## ÍNDICE

RESUMEN.....	3
ABREVIATURAS.....	4
PALABRAS CLAVE .....	4
INTRODUCCIÓN.....	5
I. CONCEPCIÓN JURIDICA DE EMPRESA.....	10
II. LA UNIDAD PRODUCTIVA.CONCEPTO Y CARACTERES.....	13
III. UNIDAD PRODUCTIVA Y SUCESIÓN DE EMPRESA.....	16
IV. LA VENTA DE UNIDADES PRODUCTIVAS EN EL CONCURSO.....	19
A) LA VENTA DE UNIDADES PRODUCTIVAS EN LAS DISTINTAS FASES DEL CONCURSO.....	19
a) <i>La venta de unidades productivas en la fase común</i> .....	20
b) <i>La venta de unidades productivas en fase de Convenio</i> .....	22
c) <i>La venta de unidades productivas en la fase de liquidación</i> .....	23
B) LA VENTA DE UNIDADES PRODUCTIVAS EN EL PROCEDIMIENTO ABREVIADO.....	24
V. LA OFERTA DE COMPRA Y LOS LIMITES A LA VENTA DE UNIDAD PRODUCTIVA.....	25
VI. VENTAJAS DE LA VENTA DE UNIDADES PRODUCTIVAS.....	28
VII. CONCLUSIONES.....	34
VIII. BIBLIOGRAFÍA.....	37
A) BIBLIOGRAFÍA.....	37
B) JURISPRUDENCIA.....	38
C) LEGISLACIÓN.....	38
IX. WEBGRAFÍA.....	39

## RESUMEN

En ocasiones, y más en los tiempos que corren, es muy frecuente ver como muchas empresas se ven obligadas a echar el cierre y poner fin a su actividad económica. La falta de planificación de estrategias a largo plazo, la mala gestión financiera de los beneficios, la ineficacia de los recursos de los que se dispone, la crisis económica o incluso la labor que lleve a cabo el empresario, suelen ser factores determinantes que en muchas ocasiones provocan que una empresa no sea competitiva en el mercado y, por lo tanto, que ésta llegue a alcanzar una situación en la que la multiplicidad de inconvenientes generados deriven en una insolvencia por la que no se pueda hacer frente a los pagos que puedan surgir y se lleve a cabo la disolución de la sociedad.

Una de las alternativas a la disolución de la sociedad es la denominada declaración de concurso de acreedores. A pesar de que su objetivo fundamental es la satisfacción del crédito de los acreedores, tiene otros fines como puede ser la conservación o el mantenimiento de las empresas, siempre y cuando se lleve a cabo protegiendo el interés general y los intereses del deudor. Con ello, lo que se pretende es revertir la situación e intentar que la empresa continúe llevando a cabo el ejercicio de su actividad económica, ya sea con quitas o esperas de los acreedores, o con la enajenación o transmisión de bienes y derechos cuya titularidad corresponde a la sociedad.

En este trabajo vamos a intentar profundizar en la transmisión de los bienes propiedad de la empresa, y concretamente, vamos a analizar si la denominada “*venta de unidades productivas*” puede suponer una buena alternativa a la tendencia de la liquidación y cierre de empresas.

## **ABREVIATURAS**

AC	Administración Concursal
ART	Artículo
ET	Estatuto de los Trabajadores
LC	Ley Concursal
LGT	Ley General Tributaria
RDL	Real Decreto Ley

## **PALABRAS CLAVE**

Actividad económica

Concurso de acreedores

Convenio

Derecho concursal

Empresa

Fase común

Fase de convenio

Fase de liquidación

Subrogación

Sucesión de empresa

Unidad productiva

Venta



## INTRODUCCIÓN

Para poder adentrarnos en el tema del que va a tratar este estudio, que no es otro que la venta de unidades productivas como solución al concurso de acreedores, es necesario hacer referencia a una primera cuestión introductoria acerca de lo que entendemos por Derecho concursal que nos permita acercarnos con mayor facilidad a la cuestión que acontece.

El Derecho concursal es una institución que nace como respuesta a la exigencia de proteger la igualdad entre acreedores, porque ante una situación económica deficitaria del deudor, que se refleja en uno o más incumplimientos económicamente relacionados, se causa daño a los intereses de todos los acreedores y de ahí que todos estén legitimados para hacer valer sus derechos en igualdad de condiciones, lo cual solo se logra con la ejecución concursal.

Podemos decir que el Derecho concursal es aquel conjunto de normas jurídicas que dan respuesta a un supuesto de hecho que se compone, por un lado, de una situación de insolvencia; y por otro, de una pluralidad de acreedores y un deudor común a todos ellos.

La razón de ser de su existencia, por lo tanto, no es otra que la de evitar la arbitrariedad e injusticia en los pagos que efectúe el deudor. Esto significa que sin la presencia de este derecho, actuaría el principio "*prior in tempore, potior in iure*" (primero en el tiempo, mejor en el derecho), y el deudor podría satisfacer las obligaciones pendientes de pago a aquellos acreedores que gozaran de su simpatía. Con la existencia del Derecho Concursal, una vez declarado un concurso de acreedores, opera el principio "*par conditio creditorum*", o lo que es lo mismo, el principio de igualdad de trato de los acreedores, por el cual se supone que todos los acreedores deben ser tratados por igual.

Hasta el año 2003, en España tan sólo existía un Derecho de la Insolvencia, que estaba caracterizado por la multiplicidad de procedimientos concursales al que acompañaban una dispersión normativa y una dicotomía de instituciones concursales. En concreto, existían cuatro procedimientos que se encargaban de regular la insolvencia, en función

de la naturaleza del deudor insolvente. De esta manera, en aquellos casos en los que el deudor era empresario, tenía la posibilidad de acogerse al procedimiento de quiebra o al procedimiento de suspensión de pagos; por el contrario, si el deudor no era empresario, estaba sometido al procedimiento de concurso o al procedimiento de quitas y esperas.

A partir de la entrada en vigor de la Ley Concursal 22/2003 de 9 de julio, desaparece el antiguo Derecho de la Insolvencia y se crea un único procedimiento concursal (llamado concurso de acreedores), en el que se regulan tanto la condición de empresario como la de no empresario, así como el tipo de insolvencia.

El objetivo principal del concurso de acreedores es la satisfacción de los diversos créditos que concurren en el patrimonio del deudor insolvente. Sin embargo, debemos preguntarnos si también persigue otros objetivos, como pudiera ser el intento de lograr la supervivencia de las empresas. Pues bien, aunque la idea del saneamiento de la empresa parece haber quedado en un segundo plano, la Ley Concursal contiene expresas referencias a la conservación de la sociedad como medio para satisfacer los intereses crediticios afectados por la crisis<sup>1</sup>. Esto puede generar un interrogante significativo, ya que surge la duda acerca de si la conservación de la empresa o su continuidad constituyen en sí mismos fines del procedimiento concursal, o sólo son fines secundarios que sirven como medio para satisfacer el objetivo principal<sup>2</sup>.

SENENT MARTINEZ indica que descendiendo al análisis del articulado de la Ley Concursal, parece evidente que ésta favorece la continuidad de la empresa. Así, se puede citar el art. 44.1 LC conforme al cual la declaración de concurso no interrumpe la continuidad de la empresa. Ahora bien, esto no significa que la actividad se desarrolle en condiciones normales, ya que aquella se llevará a cabo bajo la supervisión de la administración concursal, según se haya acordado el régimen de intervención o suspensión tal y como contempla el art.40 LC. También es relevante el art. 43.1 LC, relativo a la conservación de la masa activa, que establece que “*en el ejercicio de las*

---

<sup>1</sup> PULGAR EZQUERRA, J. *El concurso de acreedores. La declaración*. Las Rozas, 2009. Pág. 160 y ZABALETA DÍAZ, M. “El principio de conservación de la empresa en la Ley concursal”, *Estudios de Derecho concursal*. Cizur Menor, 2006. Pág. 35.

<sup>2</sup> La Exposición de Motivos de la Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal incide en su Exponendo I en la consideración de la conservación de la actividad profesional o empresarial del concursado como uno de los propósitos principales de la Ley Concursal.

*facultades de administración y disposición sobre la masa activa, se atenderá a su conservación del modo más conveniente para los intereses del concurso”.*

Siguiendo la línea de conservación de la actividad económica de las sociedades, el art.55 LC supone que, una vez declarado el concurso, tenga lugar la paralización de las ejecuciones existentes frente a los bienes del ejecutado, así como la imposibilidad de iniciar acciones de tal carácter mientras siga vigente el concurso. Dichos efectos son extensibles para los bienes objeto de garantía real que sean necesarios para la continuidad de la actividad profesional o empresarial del deudor, según reza el art.56 LC.

De la mención de los artículos citados con anterioridad, parece evidente la idea de que la empresa debe seguir en funcionamiento de un modo regular. Sin embargo, si acudimos por ejemplo a la excepción que dispone el art. 44. LC, podemos llegar a otras conclusiones. Este artículo indica que *“El juez, a solicitud de la administración concursal y previa audiencia del deudor y de los representantes de los trabajadores de la empresa, podrá acordar mediante auto el cierre de la totalidad o de parte de las oficinas, establecimientos o explotaciones de que fuera titular el deudor, así como, cuando ejerciera una actividad empresarial, el cese o la suspensión, total o parcial, de ésta”*. Por otro lado, haciendo referencia a la Jurisprudencia, también podemos comprobar que los Juzgados y Tribunales se han pronunciado en lo que respecta al interés del concurso<sup>3</sup>. A partir de aquí, se puede llegar a la conclusión de que la

---

<sup>3</sup> Sentencia de la Audiencia Provincial de Álava, Sección 1ª, de 22 de Septiembre de 2010: *“Ciertamente que la norma no ha concretado qué deba entenderse por "interés del concurso". Ese concepto se menciona en el apartado III de la Exposición de Motivos y en los arts. 43.1, 61.2, 62.3 y de forma general en los arts. 54.2 y 165.2º LC. De los arts. 61 y 62 se deduce que ese mismo "interés del concurso" sirve tanto para resolver el contrato, como para mantener su vigencia, pese a la causa de resolución (art. 62.3 LC). En todo caso, y sin necesidad de recoger aquí las diferentes tesis que sugiere la doctrina, lo que la norma decanta como tal interés es la mayor satisfacción de los acreedores del concursado. Si este interés, que es primordial del concurso, se atiende, se podrá acordar la resolución”*.

Igualmente, la Sentencia de la Audiencia Provincial de Alicante, Sección 8ª, de 12 de Mayo de 2011 establece que: *“Es cierto que el concepto "interés del concurso" está jurídicamente indeterminado, aunque claramente viene referido a la protección de la masa, la activa y pasiva, en tanto la integridad y contenido patrimonial de la primera se proyecta sobre la mayor posibilidad de cobro de los integrantes de la masa pasiva, es decir, sobre el interés de los acreedores que no es otro que el de la satisfacción de*

conservación de la empresa no es un criterio a seguir a toda costa, ya que el hecho de que su mantenimiento genere más gastos que beneficios, puede conducir al cese de la actividad o a la venta anticipada de sus activos.

Entre los objetivos que se persiguen a través del concurso de acreedores, se encuentra la conservación de la empresa. Pero éste no debe perseguirse a toda costa, abandonando incluso la finalidad principal del concurso, sino que tan solo deberá acometerse en aquellos casos en que resulte viable esa posibilidad.

Una posible solución para el mantenimiento de la actividad empresarial es la que nos aporta el art. 5 bis LC. Dicho artículo contempla la posibilidad de que el deudor que todavía no ha sido concursado, y que se encuentre en situación de insolvencia, pueda comunicar al Juez de lo Mercantil competente para declarar el concurso, que se encuentra en trámites o en negociaciones para alcanzar un acuerdo de refinanciación de su deuda, o bien que está procurando obtener adhesiones de los acreedores para una propuesta anticipada de Convenio. Sin embargo, en la práctica lo que suele suceder es que se lleve a cabo la venta de la empresa que se encuentra en concurso.

Cuando se dan las circunstancias apropiadas para que una sociedad mantenga su actividad, la venta de la unidad productiva se puede considerar, y de hecho se está considerando, como una solución más que acertada dentro del proceso concursal. Como principales ventajas, podríamos señalar que permite continuar con el ejercicio de la actividad empresarial, así como al mismo tiempo asegurar el cobro de los acreedores, el mantenimiento de los puestos de trabajo, la conservación del tejido empresarial, etc...

Desde la perspectiva de los potenciales terceros adquirentes, la venta de la unidad productiva en el ámbito del concurso puede suponer la oportunidad perfecta para adquirir por el inversor un conjunto de medios productivos, pero también, bienes inmateriales como podrían ser entre otros, el fondo de comercio, la clientela, las expectativas de ventas, o en su caso, los pedidos no ejecutados.

La venta no tiene obligación de ser total de la empresa concursada, sino que el objeto de la transmisión pueden ser determinadas partes de la misma, siempre que esas partes

---

*sus créditos en su integridad o en su mayor proporción y mejor condición que es siempre la más próxima a la natural... ”.*

constituyan una unidad productiva. Por lo tanto, los elementos patrimoniales que se transmitan han de tener un mínimo de cohesión y de independencia respecto del resto del patrimonio empresarial.

Las diferentes formas en que la Ley Concursal regula la enajenación de la unidad productiva son la vía del convenio y la vía de la liquidación:

La vía del convenio, es la que se lleva a cabo mediante la aprobación del llamado convenio de continuación, en el cual la finalidad es la continuidad del ejercicio de la actividad profesional o empresarial del concursado. Recordemos que el convenio es un negocio jurídico celebrado entre el concursado y el conjunto de sus acreedores ordinarios, y aprobado u homologado por el juez.

La vía de la liquidación, que se produce cuando la transmisión de la empresa o de la unidad productiva se sitúa en fase de liquidación del concurso. La liquidación tiene como finalidad liquidar los activos del concurso para aplicar la satisfacción de los acreedores según la clasificación de los créditos realizada y aprobada dentro del concurso.

Estas dos vías conllevan, en muchos casos, un periodo de varios años, lo que supone un deterioro del valor de los activos. Existe la posibilidad de enajenar la unidad productiva en un momento muy inicial del proceso concursal, evitándose así el deterioro de dicha unidad productiva como consecuencia del concurso y de su tramitación.

Esas vías son la venta en la fase común y la venta en el procedimiento abreviado:

La venta en la fase común es bastante novedosa. Se introdujo con la reforma de la Ley Concursal en 2011 y cumple mejor que las dos anteriores con la continuación de la actividad empresarial y el mantenimiento de los puestos de trabajo.

La venta en el procedimiento abreviado es para aquellos supuestos en los que el deudor, junto con la solicitud de concurso, presenta una propuesta de liquidación que contenga una propuesta escrita vinculante de compra de la unidad productiva en funcionamiento.

La venta de la unidad productiva, si se acomete con diligencia, puede ser una solución acertada dentro del proceso concursal para alcanzar un compromiso entre los diferentes intereses que construyen el concurso: acreedores comerciales y financieros, trabajadores, continuidad de la empresa,... así como una excelente oportunidad para los

interesados, que pueden adquirir un conjunto de medios productivos y bienes inmateriales. Sin embargo, se requiere para ello que no se demore la venta de la unidad productiva, que dificulta notablemente la posibilidad de su enajenación. Los nuevos mecanismos puestos en marcha por el legislador a raíz de la reforma de la Ley Concursal, permitirán agilizar su realización.

Aparentemente, la venta es la mejor solución para el cumplimiento de los fines del Derecho Concursal, ya que por una parte, el traspaso de la entidad supone la satisfacción del crédito a los acreedores; y por otra, dado que la empresa no se disuelve, se mantiene la actividad empresarial, así como los puestos de trabajo.

## **I. CONCEPCIÓN JURÍDICA DE EMPRESA**

Para autores como FONT GALÁN y PAGADOR LÓPEZ, en las modernas economías de mercado, la empresa se configura como un sistema o mecanismo que sirve para llevar a cabo la producción, así como el intercambio de bienes y servicios en el mercado con total libertad; o dicho de otro modo, un sistema de organización del ejercicio profesional de la actividad económica en el mercado.

El Derecho tiene como objetivo proporcionar a la economía los instrumentos normativos y los mecanismos técnico-jurídicos para regular ese sistema de organización productiva al que llamamos empresa. Sin embargo, el Derecho no proporciona un cuadro de normas o estatuto jurídico unitario y sistemático regulador de sus aspectos, y es por ello que existen dificultades para comprender el significado de “empresa” como un conjunto unitario, tanto desde el punto de vista jurídico conceptual, como desde la perspectiva del régimen jurídico aplicable.

A día de hoy, la empresa tiene una relevante significación jurídica en el ámbito del Derecho mercantil actual, ya que actúa como un concepto normativo que delimita la concepción y contenido del mismo. Esto explica que el Derecho mercantil incluya algunos aspectos, elementos, intereses y funciones de este sistema de organización que llamamos empresa. Dentro del Derecho mercantil se encuentran regulados: el empresario y su estatuto jurídico, la actividad externa en el mercado, los bienes típicamente mercantiles como las marcas, patentes, diseños, etc.; el establecimiento mercantil y su tráfico jurídico. En este sentido, se comprende que la empresa es un

presupuesto definitorio del empresario, ya que esta es la cualidad que se confiere a quien lleva a cabo una actividad económica en forma de empresa; así como un elemento cualificador y limitador de la materia mercantil.

Como ya hemos dicho antes, existe una relevante significación jurídica de la empresa para el Derecho mercantil. Ahora bien, esto no quiere decir que exista un concepto de empresa preciso, ya que a las disfunciones del Ordenamiento mercantil, hay que añadir el desconcierto de las palabras o expresiones literales empleadas por el legislador y por la jurisprudencia para hacer referencia a la empresa, como pueden ser “establecimiento”, “industria”, “negocio”, “entidad”, “unidad productiva”, etc. Como consecuencia de estos inconvenientes, durante las últimas décadas se ha generado una desesperanzadora actitud por parte de la doctrina ante el intento de construir una noción jurídica de empresa.

Gracias a la aparición del Derecho Concursal, hemos podido acercarnos con mayor precisión a este concepto desde un aspecto jurídico. La Ley Concursal utiliza los elementos normativos ya existentes en el Ordenamiento jurídico relativos al concepto jurídico de empresa para formular el concepto legal de empresa entendida como “unidad productiva” o, como ya hemos mencionado con anterioridad, el “conjunto de medios organizados a fin de llevar a cabo una actividad económica” (art.149.4LC).

El legislador concursal emplea el concepto de empresa como unidad productiva. Esta unidad productiva se compone del patrimonio empresarial como un todo unitario, así como de una organización y de una actividad productiva. La conjunción de estos elementos en una unidad patrimonial organizada y productiva tiene como resultante la empresa. La unidad productiva es la cualidad de ser empresa, por lo que un establecimiento o explotación económica será empresa cuando llegue a ser una unidad productiva.

Para acercarnos al concepto de empresa desde un punto de vista jurídico, debemos distinguir entre empresa y establecimiento mercantil. Algunos autores como URÍA, SÁNCHEZ CALERO Y ROJO, consideran que la empresa es un modo de actividad y el establecimiento mercantil el instrumento al servicio de la actividad. Esta división, sin embargo, sólo ofrece una comprensión parcial de la empresa.

Otros autores como V.CHULIÁ sostienen que el término empresa puede dar lugar a una pluralidad de conceptos que se refiere a distintos significados para una misma palabra y por ello, no constituyen la unitariedad de la empresa.

DE EIZAGUIRRE, por su parte, concibe a la empresa como una concepción dual, según la cual, ésta es tanto una actividad como un bien de naturaleza inmaterial.

FONT GALÁN y PAGADOR LÓPEZ consideran que nuestro derecho positivo reconoce de forma aislada y asistemática la unidad económica de la empresa, pero no establece legalmente una categoría patrimonial clasificadora de la unidad económica de explotación. Éste es, sin duda, el objetivo del proceso de obtención de un concepto jurídico de empresa que aspira a un estatuto jurídico propio para ésta, en el que se debe:

- 1) Evitar la división de los aspectos subjetivos (empresario y su actividad), objetivos (establecimiento mercantil), y prestacionales (bienes y servicios producidos).
- 2) Adecuar la combinación de todos sus aspectos y dimensiones al modelo jurídico-constitucional de empresa que ha de inspirar el concepto amplio o político-jurídico de empresa.
- 3) Extraer de este concepto institucional o político-jurídico de empresa el concepto jurídico estricto que tipifique una nueva categoría patrimonial capaz de dar forma y clasificación jurídica a esa específica modalidad de riqueza productiva del país que es la “empresa”.
- 4) Delimitar y regular jurídicamente el patrimonio empresarial como un objeto patrimonial organizado y primordial de la actividad empresarial.

Por todo esto, desde un punto de vista jurídico patrimonial, la empresa se habrá de concebir como una modalidad específica de riqueza productiva, constitutiva de un bien o valor patrimonial de explotación (unidad productiva), que es el resultado de la creación del empresario, de su labor organizadora de los factores productivos, facultades, poderes y técnicas jurídicas, y de la actividad de producción e intermediación de bienes y servicios para el mercado a través de ese conjunto patrimonial. Ese valor patrimonial de explotación o unidad productiva se sustenta en tres soportes fundamentales: el empresario, el patrimonio empresarial y la organización. La empresa, en sentido jurídico, será el resultado patrimonial o el conjunto de factores conexos a esos soportes.

## II. LA UNIDAD PRODUCTIVA. CONCEPTO Y CARACTERES.

A pesar de no disponer de un término preciso para referirnos a unidad productiva, la Ley Concursal en su articulado ofrece expresiones a partir de las cuales se puede deducir su significado.

De todas ellas, podemos llegar a la conclusión de que la unidad productiva es aquella entidad económica que mantiene su identidad, entendida ésta como un conjunto de medios organizados a fin de llevar a cabo una actividad económica esencial o accesoría.

La venta de unidad productiva puede suponer la totalidad de una empresa, pero también de determinadas unidades productivas de la misma, de acuerdo con lo establecido en el art. 149.1 LC, que contempla la división, siempre que en este último caso cada una de ellas deberá ser susceptible de aprovechamiento independiente. En este punto debemos hacer referencia a las empresas de grandes dimensiones y con una alta cifra de negocios, las cuales suelen tener una organización compleja. Normalmente, ello implica que se dividan en varias unidades productivas coordinadas por un mismo centro de dirección. Por este motivo se puede decir que la empresa, desde un punto de vista concursal, se puede estructurar o reestructurar en varias unidades productivas.

Para el legislador concursal, se entiende que la unidad productiva es un ente idóneo para desarrollar con continuidad la actividad económica productiva. Ésta es la razón por la cual lleva a cabo una función protectora de la misma, y que ejercita a través de una serie de medidas de defensa de los elementos normativos que la integran. Como consecuencia, la unidad del patrimonio empresarial queda preservada por medio de distintas medidas que vienen reguladas en la Ley Concursal como podemos destacar, entre otras: la prohibición legal de que puedan *“iniciarse ejecuciones singulares, judiciales o extrajudiciales, ni seguirse apremios administrativos o tributarios contra el patrimonio del deudor”* una vez declarado el concurso (art.55 LC); la paralización de ejecuciones de garantías reales constituidas *“sobre bienes del concursado afectos a su actividad empresarial o a una actividad productiva de su titularidad”* (art.56 LC); la

autorización de soluciones concursales que consistan en la enajenación unitaria del “conjunto de bienes y derechos del concursado afectos a su actividad empresarial o profesional o de determinadas unidades productivas” (art.100.2, 2º párrafo LC), o la enajenación como un todo, del “conjunto de los establecimientos, explotaciones y cualesquiera unidades productivas de bienes o servicios pertenecientes al deudor” (arts. 148.1 y 149.1 y 2 LC).

Por lo que respecta a la actividad continuada de la unidad productiva, cabe señalar que también es objeto de protección gracias a medidas concretas como son: la prohibición de enajenar sin la autorización del juez los bienes y derechos que integran la masa activa del concurso antes de la aprobación judicial del convenio, o la apertura de la fase de liquidación, a excepción de los actos de disposición que la administración concursal considere indispensables para garantizar la viabilidad de la empresa o las necesidades que exija la continuidad del concurso, y los actos de disposición inherentes a la continuación de la actividad profesional o empresarial del deudor (art. 43 LC); la autorización para continuar el ejercicio de la actividad empresarial que viniera ejerciendo el deudor, ya que la declaración de concurso no supone su interrupción (art. 44.1 LC); la obligación legal de garantizar la continuidad de la actividad empresarial impuesta al tercero adquirente de la unidad productiva (art. 100.2, 2º párrafo LC) y el establecimiento de la garantía de la “continuidad de la empresa” en la fase de liquidación concursal (art. 149.1.3ª, 2º párrafo LC).

Haciendo referencia al elemento normativo de la “organización”, éste se encuentra protegido a través de todas las medidas señaladas con anterioridad, ya que tienen la misión de evitar la paralización de la actividad del empresario sometido a concurso, así como impedir la desestructuración patrimonial y organizativa de la empresa.

Si nos centramos en la figura del adquirente de la unidad productiva, a pesar de que la Ley no parece exigir de forma expresa que éste deba realizar la misma actividad que se venía realizando, la referencia a la conservación de “su identidad” hace pensar todo lo contrario. Es por ello, que la actividad deberá ser la misma o, al menos, estar relacionada con la que se ha estado llevando a cabo hasta ese momento. En los casos de

que se apruebe un convenio, el art. 100.2 LC sí exige la continuación de la misma actividad.<sup>4</sup>

Por otro lado, tampoco es necesario que la unidad productiva esté en funcionamiento en el momento de su transmisión (a excepción de aquellos casos en los que la venta de unidades productivas se produce en el procedimiento abreviado). Simplemente se requiere la capacidad de llevar a cabo una actividad económica esencial o accesorio. Como consecuencia, se podrán transmitir unidades productivas que estén sin actividad, siempre que pudieran reanudarla de modo inmediato, como puede ser el caso de aquellas unidades productivas cuyos trabajadores tuvieran suspendido su contrato por haberse tramitado un expediente de regulación de empleo con tal objeto (art. 64 LC).

Por último, un requisito esencial para que la transmisión sea efectiva es el de identificación y delimitación del ámbito de la unidad productiva. Esta labor puede realizarla por una parte, la administración concursal, en el plan de liquidación o en la solicitud de autorización de la venta; y por otro lado, también podrá hacerlo la parte concursada en la propuesta de convenio. Además, es una tarea que resulta indispensable, ya que permite determinar con claridad qué bienes del activo y del pasivo saldrían de la masa en caso de que finalmente se realice la venta.

En relación con la identificación y delimitación de la empresa, han surgido hipótesis acerca de la oportunidad de crear nuevas unidades productivas que sirvan al único fin de facilitar la transmisión de la sociedad. En principio, esto no sería posible, ya que como hemos mencionado con anterioridad, la Ley excluye dicha posibilidad cuando se refiere a la obligación de mantener la identidad de la unidad productiva, por lo que la combinación de elementos nuevos y aislados no tendría cabida en este caso. Sin embargo, como la Ley sí permite la división de una unidad productiva cuando los elementos resultantes mantengan su identidad, se entenderá admitida la existencia de una nueva unidad productiva formada por esos elementos que ya existían con anterioridad. Además, también se han aceptado judicialmente los elementos que forman

---

<sup>4</sup> Artículo 100.2 párrafo 2º de la Ley 22/2003, de 9 de Julio, Concursal: “*Las proposiciones incluirán necesariamente la asunción por el adquirente de la continuidad de la actividad empresarial o profesional propia de las unidades productivas a las que afecte. En estos casos, deberán ser oídos los representantes legales de los trabajadores.*”

parte en varios procedimientos concursales de sociedades de un mismo grupo con el fin de facilitar la transmisión y el mantenimiento de la unidad productiva general<sup>5</sup>.

### III. UNIDAD PRODUCTIVA Y SUCESIÓN DE EMPRESA.

Hablamos de sucesión de empresa, con carácter general, cuando nos referimos al cambio de titularidad en una empresa y se produce un cambio en la figura del empresario. Podemos poner como ejemplos de sucesión de empresas el cambio de nombre de una sociedad, el cambio en su forma jurídica (la empresa pasa de una S.L. a una S.A.), la compra de una sociedad por parte de otra o que se lleve a cabo la fusión de ambas.

Las formas habituales de sucesión de empresa se producen, por un lado, con el fallecimiento del empresario, y por otro, con la venta de la empresa. Si nos centramos en el segundo motivo, en efecto, desde el punto de vista concursal el legislador indica que en los casos que se produzca la venta de unidades productivas nos encontraremos ante un caso de sucesión de empresas. El art. 149.4 LC establece que *“cuando, como consecuencia de la enajenación a que se refiere la regla 1.ª del apartado 1, 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 considerará, a los efectos laborales y de Seguridad Social, que existe sucesión de*

---

<sup>5</sup> En este sentido el auto del Juzgado de lo Mercantil nº 8 de Madrid de 20 de diciembre de 2013, relativo a la venta de unidad productiva del Grupo Maomeda (Blanco) afirma que: *“La venta de la unidad productiva a la que se refiere la oferta [...] y la solicitud de la AC [...] comprende elementos integrados en los diversos procedimientos concursales de las sociedades del GRUPO MAEMODA (BLANCO), que comprende un total de 14 concursos diferentes, por lo que alcanzar la fase de liquidación en todos y cada uno ellos puede dilatar enormemente la gestión de venta de la unidad productiva, hasta el punto de frustrar el interés legal de conservar la unidad productiva en funcionamiento en el mercado, debido al agravamiento de las dificultades de explotación.- El tiempo que deba esperarse a la apertura de la liquidación en cada uno de los 14 concursos de las sociedades del GRUPO MAEMODA (BLANCO), no solo resulta ya de su número, sino también del carácter complejo de varios de tales concursos, donde será preciso solventar diversas incidencias hasta alcanzar la apertura de la liquidación.- Las graves dificultades financieras por las que atraviesan las sociedades en concurso del GRUPO MAEMODA (BLANCO), en parte generadas por la dificultad añadida que supone acceder a financiación ajena cuando el deudor ha sido declarado en concurso, determina que sea prácticamente imposible para estas sociedades concursadas mantener en funcionamiento dicha unidad productiva hasta que llegue la apertura de la liquidación concursal”*.

*empresa. En tal caso, el juez podrá acordar que el adquirente no se subrogue 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 artículo 33 del Estatuto de los Trabajadores. Igualmente, para asegurar la viabilidad futura de la actividad y el mantenimiento del empleo, el cesionario y los representantes de los trabajadores podrán suscribir acuerdos para la modificación de las condiciones colectivas de trabajo”.*

De todo esto, podemos llegar a la conclusión de que los requisitos para considerar que existe sucesión empresarial son:

1. Que la unidad productiva que se transmite ha de constituir un conjunto de elementos productivos o patrimoniales, dotado de suficiente autonomía funcional.
2. Que la sucesión requiere una continuidad en la actividad y prestación de servicios.

Con este artículo, además, lo que pretende el legislador es dejar claro que el adquirente de la unidad productiva será responsable solidario de las cuotas pendientes de pago a la Seguridad Social en los casos de sucesión de empresas. Con anterioridad a la reforma del Real Decreto-ley 11/2014, en Derecho concursal se ha discutido mucho la posibilidad de que se perdonen al concursado las deudas pendientes que tuviera con la Tesorería General de la Seguridad Social. Ésta problemática surgió debido a que en materia de Seguridad Social no existe normativa comparable al art. 42 LGT<sup>6</sup>, así como

---

<sup>6</sup> La Ley General Tributaria establece en su artículo 42.1 que: “ *Serán responsables solidarios de la deuda tributaria las siguientes personas o entidades:*

- a) Las que sean causantes o colaboren activamente en la realización de una infracción tributaria. Su responsabilidad también se extenderá a la sanción.*
- b) Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo a) anterior, los partícipes o cotitulares de las entidades a que se refiere el apartado 4 del artículo 35 de esta ley, en proporción a sus respectivas participaciones respecto a las obligaciones tributarias materiales de dichas entidades.*
- c) Las que sucedan por cualquier concepto en la titularidad o ejercicio de explotaciones o actividades económicas, por las obligaciones tributarias contraídas del anterior titular y derivadas de su ejercicio. La responsabilidad también se extenderá a las obligaciones derivadas de la falta de ingreso de las retenciones e ingresos a cuenta practicadas o que se hubieran debido practicar. Cuando resulte de aplicación lo previsto en el apartado 2 del artículo 175 de esta ley, la responsabilidad establecida en este*

por la neutralidad con la que actúan los arts. 104 y 127 LGSS en relación con las situaciones concursales. Pues bien, a pesar de que el adquirente de la unidad productiva queda sujeto a un régimen de solidaridad, lo que no queda claro es hasta qué punto llega la subrogación, es decir, si se va a hacer cargo de la totalidad de la deuda existente para con la Seguridad Social, o si tan sólo responderá de la deuda de las unidades que se han transmitido. El Tribunal de Justicia de la Unión Europea consideró dejar al criterio del legislador dicha cuestión. En el caso del auto del Juzgado de lo Mercantil número 9 de Barcelona de 24 de julio del 2015, por ejemplo, el juez estimó que el adquirente debe subrogarse en la totalidad de la deuda preexistente con la Seguridad Social, porque con ello puede saber los riesgos que corre desde el primer momento.

Por otra parte, el órgano competente para determinar los casos en los que exista o no sucesión de empresas no es el Juez del concurso, sino que esta misión es competencia de la jurisdicción social tal y como indica la Sala de lo Social del Tribunal Supremo<sup>7</sup>. Esto puede generar problemas a la hora de llevar a cabo la venta, ya que el juez de lo social podría rechazar lo actuado por el juez mercantil y provocaría en el comprador la duda de seguir adelante con la operación.

A pesar de que el Tribunal Supremo dicte que es tarea de los jueces de lo social determinar cuando existe sucesión de empresa, el tema de asunción de competencias es otra cuestión sobre la cual sería conveniente que el legislador se pronunciara de forma

---

*párrafo se limitará de acuerdo con lo dispuesto en dicho artículo. Cuando no se haya solicitado dicho certificado, la responsabilidad alcanzará también a las sanciones impuestas o que puedan imponerse.*

*Lo dispuesto en el párrafo anterior no será aplicable a los adquirentes de elementos aislados, salvo que dichas adquisiciones, realizadas por una o varias personas o entidades, permitan la continuación de la explotación o actividad.*

*La responsabilidad a que se refiere el primer párrafo de esta letra no será aplicable a los supuestos de sucesión por causa de muerte, que se regirán por lo establecido en el artículo 39 de esta ley.*

*Lo dispuesto en el primer párrafo de esta letra no será aplicable a los adquirentes de explotaciones o actividades económicas pertenecientes a un deudor concursado cuando la adquisición tenga lugar en un procedimiento concursal.*

<sup>7</sup> Sentencia del Tribunal Supremo, Sala 4ª de lo Social, de 29 de Octubre de 2014: “*En definitiva, sean cuales sean las circunstancias en las que se ha desarrollado la extinción colectiva de los contratos de los trabajadores en el marco de un concurso de acreedores de una empresa, así como la liquidación de los bienes de ésta, la cuestión de si posteriormente se ha producido o no una sucesión empresarial ( art. 44 ET ) es competencia de la jurisdicción social*”.

definitiva a favor de alguna posición, ya que la inexistencia de una postura mayoritaria ha originado discrepancias entre distintos juzgados. Con el paso del tiempo se han venido dictando resoluciones desde diferentes órganos de la jurisdicción mercantil que afirman que la competencia para decidir en qué situaciones se puede hablar de sucesión de empresa corresponde al juez del concurso<sup>8</sup>.

#### **IV. LA VENTA DE UNIDADES PRODUCTIVAS EN EL CONCURSO**

##### **A) LA VENTA DE UNIDADES PRODUCTIVAS EN LAS DISTINTAS FASES DEL CONCURSO**

En este apartado vamos a hacer referencia a la venta de unidades productivas en las distintas fases del concurso. Como ya hemos citado anteriormente, en la actualidad, existe un único procedimiento concursal aplicable a cualquier tipo de deudor. En este sentido, una vez acreditada la insolvencia del deudor mediante la declaración de concurso, el proceso concursal aparece estructurado en dos fases: la denominada fase común y la de convenio o liquidación.

---

<sup>8</sup> En este sentido, el Auto de la Sección Primera de la Audiencia Provincial de Álava de 18 de Mayo de 2016 indica que: *“Recapitulando, en caso de sucesión de empresa, como ocurre en el plan de liquidación previsto, la eventual responsabilidad se contrae, por tanto, a créditos laborales y de Seguridad Social, si el adquirente no es persona especialmente relacionada con el deudor, y respecto de las que hubieran nacido en los tres años anteriores a la transmisión. Que el juzgado del concurso decida que además de estas limitaciones materiales, personales y temporales, es posible delimitar también hasta donde alcanza la consideración de sucesión de empresa no resulta por extraordinario, pues responde a la competencia exclusiva y excluyente del juez del concurso”*.

Afirma también el Auto de la Sección Vigésimo Octava de la Audiencia Provincial de Madrid de 6 de Mayo de 2016: *“El juez del concurso no adopta en el aspecto que nos ocupa decisiones prejudiciales, y menos puede admitirse que tales decisiones se encuentren fuera de su competencia, sino que resuelve con plenitud de jurisdicción las condiciones en que debe efectuarse la realización de los bienes para la satisfacción de los acreedores y, entre ellas, aquellas en las que se efectuará la venta de la unidad productiva. “*

### ***a) La venta de unidades productivas en la fase común***

La fase común se inicia una vez dictado el auto de declaración de concurso y concluye con la presentación del informe de la administración concursal, o en su caso, con la resolución de las impugnaciones del inventario y de la lista de acreedores y comprende las actuaciones tendentes a la determinación de las masas activa y pasiva. En esta fase se trata de conocer con exactitud la situación patrimonial en la que se encuentra el deudor, lo que indica que va a estar presente en cualquier concurso de acreedores, sin excepción.

La composición de la masa activa parte del principio de universalidad, de manera que, tal y como indica el art. 76.1 LC, estará formada por el conjunto de *“bienes y derechos integrados en el patrimonio del deudor a la fecha de la declaración de concurso y los que se reintegren al mismo o adquiera hasta la conclusión del procedimiento”*. La determinación de dicha masa activa es una de las tareas más controvertidas en todo procedimiento concursal. Para llevarla a cabo, no sólo es necesario determinar con exactitud el patrimonio del deudor, sino que además se debe garantizar la conservación del mismo, pues de ello dependerá la satisfacción de los créditos a los acreedores. La masa pasiva, por su parte, está constituida por los créditos concursales contra el deudor que no sean créditos contra la masa<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> La Ley Concursal, contiene en su art.84.2 una enumeración expresa en la que indica qué son créditos contra la masa. Éstos son:

1º Los créditos por salarios por los últimos treinta días de trabajo efectivo anteriores a la declaración de concurso y en cuantía que no supere el doble del salario mínimo interprofesional.

2º Las costas y gastos judiciales necesarios para la solicitud y la declaración de concurso, la adopción de medidas cautelares, la publicación de las resoluciones judiciales previstas en esta ley, y la asistencia y representación del concursado y de la AC durante toda la tramitación del procedimiento.

3º Las costas y gastos judiciales ocasionados por la asistencia y representación del deudor, de la AC o de acreedores en los juicios que se inicien o continúen en interés del concurso.

4º Los de alimentos del deudor y de las personas respecto de las cuales tuviera el deber legal de prestarlos.

5º Los generados por el ejercicio de la actividad profesional o empresarial del deudor tras la declaración del concurso.

6º Los gastos resulten de prestaciones a cargo del concursado en los contratos con obligaciones recíprocas pendientes de cumplimiento que continúen en vigor tras la declaración de concurso, y de obligaciones de restitución e indemnización en caso de resolución voluntaria o por incumplimiento del concursado.

La reforma introducida por el RDL 11/ 2014, de 5 de septiembre, unifica el régimen de venta de unidad productiva tanto si se da en fase común como en liquidación. Por lo tanto, tras la reforma se abre la posibilidad de que las transmisiones de las unidades productivas se puedan llevar a cabo no solo en las fases de liquidación o convenio, sino en la fase común.

A pesar de que gran parte de la jurisprudencia ha mostrado su disconformidad, la remisión del art. 43.4 LC al art. 146 bis LC permite que la venta de unidad productiva se efectúe en la fase común.

Este tema ha generado polémica debido a que muchos juzgados consideran que la venta en esta fase del concurso supone la liquidación anticipada del activo; una enajenación precipitada que no está sujeta a ningún plan, que puede acarrear una minusvaloración de la masa activa en el transcurso del procedimiento concursal y, por consiguiente, el malbaratamiento de los bienes.

Sin embargo, el hecho de que el articulado de la Ley permita la enajenación en la fase común no significa que la venta pueda efectuarse en todo caso. Para acometer dicha labor será necesaria una autorización judicial. Además, la venta deberá justificarse en la imposibilidad de esperar a la fase de liquidación y promoción del interés del concurso para llevarla a cabo.

Por otro lado, es conveniente señalar que la viabilidad legal para realizar estas operaciones no significa que siempre vayan a llegar a buen puerto. La venta de bienes de la masa activa en la fase común debe responder a la idea de mantenimiento del valor de la masa, para satisfacer totalmente los créditos incluidos en la masa pasiva. Los juzgados de lo mercantil consideran que se deben dar unos motivos como pueden ser,

---

7º Los que correspondan a las cantidades debidas por el concursado en los casos de pago de créditos especialmente privilegiados sin realización de los bienes afectos, rehabilitación de contratos o enervación de desahucio.

8º Los créditos que, en caso de rescisión concursal de actos realizados por el deudor, correspondan a la devolución de contraprestaciones recibidas por éste.

9º Los créditos que resulten de obligaciones válidamente contraídas por la AC.

10º Los que resulten de obligaciones nacidas de la ley o de responsabilidad extracontractual del concursado con posterioridad a la declaración del concurso...

11º Cualesquiera otros a los que la LC atribuya esa condición.

entre otros, que los bienes corran el riesgo de deteriorarse con el paso del tiempo, que la custodia de la unidad productiva suponga un coste proporcionalmente elevado, etc. Por todo esto, cuando las ofertas que se presenten no cumplan con las exigencias de la norma podrán ser rechazadas por el juez.

Respecto del procedimiento, la venta de unidades productivas en fase común se llevará a cabo de acuerdo con lo establecido en el art.188.2 LC. En consecuencia de la solicitud presentada, se dará traslado a todas las partes que deban ser oídas respecto de su objeto, concediéndoles para alegaciones plazo de igual duración no inferior a tres días ni superior a 10, atendidas la complejidad e importancia de la cuestión. El juez resolverá sobre la solicitud mediante un auto dentro de los cinco días siguientes al último vencimiento, y dicha resolución será recurrible en reposición.

#### ***b) La venta de unidades productivas en fase de Convenio***

El convenio es la fase del concurso en la que se pretende buscar un acuerdo entre el deudor y sus acreedores que permita la continuidad de la empresa. Ese acuerdo consiste en las llamadas “quitas o esperas”, que puede suponer el aplazamiento de los pagos e incluso la reducción de la deuda.

La venta de unidades productivas en la fase de convenio se regula en el art.100.2 LC, el cual establece la posibilidad de incluir en la propuesta de convenio proposiciones de enajenación del conjunto de bienes y derechos del concursado afectos a su actividad empresarial, o de determinadas unidades productivas a favor de persona natural o jurídica.

Las proposiciones de enajenación incluyen obligatoriamente la asunción por parte del adquirente de la continuidad de la actividad empresarial propia de las unidades productivas a las que afecte y del pago de los créditos de los acreedores.

En virtud de esta modalidad de convenio, el comprador asume la obligación de pagar la totalidad o parte de los créditos de los acreedores conforme a los términos establecidos en la propuesta de convenio, es decir, con quitas, con esperas o con quitas y esperas. Por otra parte, la figura del convenio de asunción tiene especial interés por cuanto permite que el comprador continúe con la actividad empresarial con el conjunto de bienes y

derechos que ha recibido. Además, supone la manifestación del principio de que la empresa no tiene por qué correr la misma suerte que el deudor.

En resumen, en el convenio de asunción se adopta una obligación por partida doble: la obligación de continuar con la actividad empresarial de las unidades productivas a las que afecte; y la obligación de asumir la totalidad o parte del pasivo concursal.

### *c) La venta de unidades productivas en la fase de liquidación*

La fase de liquidación está pensada para los casos en los que la insolvencia es definitiva. Consiste en la conversión del patrimonio del deudor en dinero líquido para proceder al pago de todos los acreedores que fuera posible conforme al orden legalmente establecido.

La venta de unidad productiva en la fase de liquidación es la más frecuente, ya que la mayoría de los concursos de acreedores concluyen en liquidación. Está regulada en el art.148 LC, que hace referencia a los casos en los que exista un plan de liquidación; y en el art. 149 LC, referido a las normas supletorias que podrá aplicar el juez del concurso ante la inexistencia de un plan de liquidación.

La opción preferida a la hora de efectuar la venta en esta fase es a través de la vía del plan de liquidación. Además, el art.148 LC indica que siempre que sea viable, la enajenación a través de este método deberá realizarse por el conjunto de establecimientos, explotaciones y cualesquiera otras unidades productivas de bienes y servicios del concursado. En el caso de que se apruebe un plan de liquidación, el administrador concursal deberá remitir para su publicación en el Registro Público Concursal toda la información necesaria para proceder a la enajenación, es decir, la relativa a la forma jurídica de la empresa, el sector al que pertenece, el ámbito de actuación, tiempo que ha estado en funcionamiento, volumen de negocio, tamaño de balance, número de empleados, inventario de los activos más relevantes de la empresa, contratos vigentes con terceros, licencias y autorizaciones administrativas vigentes,

pasivos de la empresa, procesos judiciales, administrativos, arbitrales o de mediación en los que estuviera incurso y aspectos laborales relevantes<sup>10</sup>.

Por otra parte, en el art. 149LC se fijan las normas supletorias que se aplicarán en defecto de un plan de liquidación. En concreto, estas reglas son: la preferencia de la venta global frente a la realización aislada, la preferencia de la venta en subasta, así como la venta directa, la audiencia a los trabajadores y la priorización de las ofertas que conlleven la continuidad de la empresa siempre que el precio no exceda del 15% respecto de otras ofertas.

### ***B) LA VENTA DE UNIDADES PRODUCTIVAS EN EL PROCEDIMIENTO ABREVIADO***

La Ley Concursal contempla otra forma de tramitación específica de venta de unidades productivas por la vía del procedimiento abreviado. Para que un proceso concursal se tramite con arreglo a esta modalidad, es necesario que la solicitud de concurso voluntario presente un plan de liquidación que a su vez incluya una oferta vinculante de compra de una unidad productiva en funcionamiento.

Por lo general, la existencia de esa unidad productiva en funcionamiento, junto con un plan de liquidación que contenga una oferta vinculante de compra bastará para que el concurso se tramite conforme a las reglas del procedimiento abreviado. No es necesario acudir a otros requisitos que sirven al juez a la hora de decidir el trámite del concurso, como puede ser el hecho de determinar el importe de la masa activa y pasiva. Por lo tanto, en el momento en que se cumplan estas dos condiciones, se procederá a la apertura de la fase de liquidación en el plazo de diez días siguientes a la solicitud.

En el procedimiento abreviado la elaboración del plan de liquidación no corresponde a la Administración Concursal, sino que esto es tarea del concursado. Por ello, en el auto de declaración de concurso se exige a la Administración Concursal la realización de un informe sobre el plan de liquidación presentado, en el que deberá incluir un inventario de los bienes y derechos que conforman la masa activa, y evaluará los efectos de la

---

<sup>10</sup> SENENT MARTINEZ, S., “La venta de la unidad productiva en el concurso a la luz de las últimas reformas”. *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, núm. 26, 2017. Sección Varia.

resolución de los contratos sobre las masas activa y pasiva. El plazo para llevarlo a cabo es de diez días y coincide con el que tienen los acreedores para la formulación de las correspondientes alegaciones.

Cuando el plan de liquidación llegue a manos del juez, éste podrá acordar su aprobación incorporando las observaciones expuestas tanto por la Administración Concursal como por los acreedores. Del mismo modo, también podrá concertar la resolución de los contratos que se encuentren pendientes de cumplimiento por las partes, exceptuando aquellos que estén vinculados a una oferta efectiva de compra de la unidad productiva.

Por último, cabe mencionar que el art.191.3 ter dota al juez de competencia para exigir una fianza a los impugnantes de la lista de acreedores o del inventario que permita garantizar los posibles daños y perjuicios que supondría la suspensión de las operaciones de liquidación por dicha impugnación.

## **V. LA OFERTA DE COMPRA Y LOS LÍMITES A LA VENTA DE UNIDAD PRODUCTIVA.**

En este apartado vamos a analizar cuáles son los límites a la hora de llevar a cabo la venta de unidades productivas, así como a examinar quien está legitimado a la hora de realizar una oferta.

Desde el inicio de la crisis económica en España allá por el 2008 hasta la actualidad, el incremento del número de concursos y de operaciones de venta de unidades productivas, así como la publicidad de la que se ha dotado a dichas actuaciones, ha originado un mercado de oportunidades para adquirir negocios económicamente asequibles. Es por ello que, para poder hablar de oferta de compra, debemos hacer hincapié en la figura del comprador o adquirente.

Pues bien, para ser comprador no se requiere por la norma ningún requisito especial. Cualquiera puede acudir a un proceso de enajenación de unidad productiva y realizar una oferta para conseguir su adquisición. Por lo tanto, las ofertas de compra de la empresa podrían presentarse por los inversores financieros, los inversores industriales, el colectivo de trabajadores e incluso por los accionistas de la empresa en concurso. No

obstante, a la hora de proponer una oferta, ésta deberá llevarse a cabo conforme a los términos que se especifiquen en el plan de liquidación o, en ausencia de éste, de acuerdo a lo establecido en el art.149LC.

Como hemos indicado, no se exige ninguna formalidad en el adquirente para que éste efectúe una compra. Sin embargo, lo cierto es que a la hora de adjudicar una unidad productiva, tanto la Administración Concursal como el juez del concurso realizan una valoración del perfil del ofertante. Esto les permite conocer cuál va a ser el aprovechamiento que éste va a atribuir a la unidad productiva, y si la operación es apta para cumplir con el objetivo de conservar la actividad empresarial a la que aspira la Ley Concursal.

A medida que aumenta la demanda a la hora de obtener un bien o derecho, también es razonable pensar que aumentará el precio que se haya que pagar para su adquisición. Evidentemente, cuando la empresa o unidad productiva que se quiere enajenar se encuentra inmersa en un procedimiento concursal, no se transmite en las mismas de condiciones de igualdad que otra que no estuviera concursada, ya que esta circunstancia puede suponer una reducción en el valor de la unidad productiva. Sin embargo, lo que cabe preguntarse aquí no es el precio que se obtendría por la sociedad no concursada, sino más bien si el precio que se podría lograr por la venta de los elementos del activo de forma individualizada fuera mayor que si se efectuara una venta global.

Parece claro que para valorar correctamente si conviene transmitir la unidad productiva, además de evaluar el precio de compra, se deben tener en cuenta las deudas que no surgirán si se lleva a cabo la venta. RIPOL CARULLA afirma que de *“la transmisión en globo y la continuidad de la actividad empresarial pueden surtir los siguientes efectos:*

- *Obtención de un precio por la transmisión.*
- *No se devengarán pasivos en concepto de indemnización por despido de los trabajadores subrogados.*
- *Subrogación de adquirente en contratos de arrendamiento financiero cuya resolución daría lugar a nuevos pasivos y conservaría el privilegio sobre los créditos del arrendador.*
- *Subrogación de otro tipo de contratos cuya resolución daría lugar a nuevos pasivos.*
- *Facilita la recuperación de los saldos de clientes a cobrar.*

- *Eliminación de posibles contingencias futuras (garantías postventa, garantías de ejecución de obra, etc.)* <sup>11</sup>.

A pesar de todos estos beneficios, como ya hemos dicho con anterioridad, todas las ofertas para la adquisición de unidades productivas son evaluadas minuciosamente. Esto es así no sólo para verificar que la actividad empresarial se mantiene, sino porque en muchas ocasiones se realizan propuestas de compra a precios irrisorios, y precisamente, ésta es una acción contraria al interés del concurso, que lo que pretende es obtener el máximo precio posible por la venta.

Gran parte de las ofertas de compra a precios ridículos son justificadas por los ofertantes en la asunción del pasivo laboral de la empresa declarada en concurso. Sin embargo, el hecho de que el adquirente se responsabilice de dichas deudas no significa que se esté haciendo cargo del pasivo de la concursada, ya que desde el momento en que se produce la subrogación y el mantenimiento de los puestos de trabajo, no se devengará ninguna cantidad en concepto de indemnizaciones de la que deban responder ninguna de las partes.

En cualquier caso, se puede decir que la obtención de la unidad productiva de una sociedad concursada abre un abanico de oportunidades para el comprador, ya que puede adquirir un negocio libre de deudas a un precio inferior al que pagaría en condiciones normales de mercado.

Por lo que respecta a los límites de la venta de unidad productiva, la transmisión debe venir limitada por el objetivo fundamental del concurso, es decir, por la satisfacción del crédito de los acreedores concursales. Esto quiere decir que es indiferente que la venta se realice en globo o, por el contrario, de forma individualizada de cada uno de los elementos que la conforman, siempre que se garantice la maximización de la masa activa con la que se deben resarcir las deudas pendientes.

Pese a que parece que exista impasibilidad a la hora de determinar la modalidad de transmisión, lo cierto es que siempre que sea posible y conveniente para la finalidad del concurso, la venta deberá realizarse íntegramente por la totalidad de los bienes,

---

<sup>11</sup> RIPOL CARULLA, I., ‘Venta de unidad productiva y consecución de la finalidad del concurso’. *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, núm. 20, 2014. Sección Cuestiones prácticas.

derechos y servicios del concursado. Pero como hemos dicho anteriormente, esto no impide que se apruebe la transmisión singularizada, ya que si se da el caso en que la Administración Concursal considera que la venta individual es más beneficiosa para el pago a los acreedores, el plan de liquidación deberá efectuarse en estos términos<sup>12</sup>.

Pues bien, en el supuesto de que se produzca la enajenación del activo en su conjunto, se habrá de estar a lo establecido en el plan de liquidación, en el cual se indicarán la forma y las condiciones más favorables para llevar a cabo la venta de la unidad productiva. Por contra, ante la inexistencia de un plan de liquidación, bien porque no hubiera sido formulado por el deudor o la Administración Concursal, bien porque no hubiera sido aprobado por el juzgado, se aplicarán las reglas supletorias del art. 149LC. En estos casos, ante la falta del plan de liquidación, será el juez quien decidirá el modo de enajenación de la unidad productiva teniendo en cuenta aquel que favorezca con mayor eficacia los intereses del concurso.

## **VI. VENTAJAS DE LA VENTA DE UNIDADES PRODUCTIVAS.**

La Ley Concursal apenas cuenta con 14 años de existencia y ya ha sido sometida a varias modificaciones. La reforma operada por el Real Decreto-Ley 3/2009, de 27 de marzo, de Medidas Urgentes en Materia Tributaria, Financiera y Concursal (en adelante RD Ley 3/2009) tenía como objetivos: facilitar la refinanciación de la deuda de las empresas que estuvieran atravesando dificultades financieras, agilizar los trámites procesales, reducir los costes de la tramitación, y mejorar la posición jurídica de los trabajadores de empresas concursadas afectados por procedimientos colectivos. A pesar de esto, en la práctica no se produjeron los resultados esperados y posteriormente se

---

<sup>12</sup> Auto de la Sección 2.ª de la Audiencia Provincial de Lleida de 16 de marzo de 2012: “*La segunda de las infracciones denunciadas bajo el ordinal tercera, es la que se refiere a si en el plan de liquidación de la AC se pronuncia o no, o si se propone o no la venta unitaria, infracción esta que comportaría, a decir del apelante, un vicio insubsanable e impositivo de la validez del plan. Pues bien, es lo cierto que aunque ese defecto existiera, la Ley no contempla tampoco tal defecto como invalidante. Lo único que dispone el art. 148 LC es que, siempre que sea factible, el plan de liquidación deberá contemplar la enajenación unitaria del conjunto de establecimientos, explotaciones y cualesquiera otras unidades productivas de bienes y servicios*”.

llevaría a cabo otra reforma con la aparición de la Ley 38/2011, de 10 de octubre, de Reforma de la Ley Concursal (en adelante Ley 38/2011).

La Ley 38/2011 completa la figura de las instituciones preconcursales, anticipa la fase de liquidación y consagra un verdadero procedimiento abreviado. Todas estas circunstancias han llevado a plantearse la enajenación de la unidad productiva como una solución más que acertada en el concurso de acreedores. Efectivamente, parece que de la venta de unidades productivas se pueden extraer una serie de ventajas que resultan interesantes para el concurso, como pueden ser: la maximización del valor de la masa activa, el mantenimiento de la actividad económica y la conservación de los puestos de trabajo.

La masa activa del concurso se encuentra determinada por el conjunto de bienes y derechos integrados en el patrimonio del deudor a la fecha de declaración del concurso. Pues bien, cuando hablamos de la maximización del valor de la masa activa por la venta de empresa o unidad productiva, nos estamos refiriendo a la obtención del máximo beneficio posible por la venta de esos bienes y derechos. Existen dos razones que permiten pensar que en el proceso de venta de unidad productiva es posible maximizar el valor de la masa activa y evitar su devaluación.

En primer lugar, la unidad productiva admite que la venta se lleve a cabo en una sola operación. Esto cobra sentido cuando nos referimos a la celeridad del proceso. Si se realiza una sola venta que incluya por el conjunto de los elementos que integran el activo, es posible unificar multitud de operaciones de liquidación. En caso contrario, deberían llevarse a cabo de forma separada, prolongándose innecesariamente en el tiempo hasta que concluyera cada una de las operaciones. De este modo, la realización de la totalidad del activo podría efectuarse en un único acto de liquidación.

Por otra parte, la rapidez en la realización del activo puede evitar que se prolonguen los efectos negativos del concurso, como pueden ser, la pérdida de financiación bancaria, el impago de clientes, la reducción de las ventas o incluso los descuentos en las compras a proveedores. Todas estas circunstancias no hacen otra cosa que disminuir el valor de la empresa en su conjunto.

Cabe destacar también que la venta de unidad productiva permite la continuidad en la prestación de servicios y el cumplimiento de los contratos. Estos factores son determinantes por dos motivos:

Por un lado, el mantenimiento de los contratos supone que, en el caso de una futura venta, existirá más demanda por una empresa que se encuentre en funcionamiento que por otra que no lo esté en el momento de la adquisición. En relación con esta premisa se puede ver que algunos autores como HERRERA CUEVAS afirman que, desde un punto de vista económico, tiene más valor un complejo patrimonial organizado y en funcionamiento que uno disgregado y sin actividad empresarial.

Por otra parte, se evita que pudieran recaer sobre la sociedad penas derivadas de incumplimientos contractuales, la pérdida de fianzas o reclamaciones por daños y perjuicios.

Como hemos podido comprobar, parece que la venta de unidad productiva reduce los plazos del concurso. No obstante, la Ley Concursal (sin perjuicio del supuesto de transmisión total o parcial de empresa contemplado en el art. 100.2 LC y de la vía excepcional del art. 43 LC) exige que la venta se lleve a cabo en la fase de liquidación. Este hecho supone que hasta que no concluya la fase común no es posible la enajenación de la empresa, por lo que los plazos no se verían reducidos.

Sin embargo, como ya se ha dicho con anterioridad, la reforma operada por la Ley 38/2011 anticipa la fase de liquidación. Esto hace posible que el concurso se tramite conforme a las reglas del procedimiento abreviado en aquellos procesos en los que, además de solicitar la declaración del concurso, se solicite la apertura de la liquidación y se adjunte un plan de liquidación con oferta escrita y vinculante de compra de unidad productiva. Por lo tanto, gracias a esta figura se podrán reducir considerablemente los plazos que deben respetarse en el procedimiento ordinario.

Con todo lo expuesto en las líneas anteriores podemos llegar a la conclusión de que la venta de unidad productiva que suponga la totalidad del activo en una sola operación sí maximiza el valor de la masa activa, siempre que se realice con la mayor celeridad posible.

Otra de las razones que permiten pensar que en el proceso de venta de unidad productiva es posible maximizar el valor de la masa activa es que el valor de los activos

como un todo en funcionamiento es superior que si se tienen en cuenta de forma individualizada. Parece razonable pensar que una empresa tiene más valor cuando se encuentra operativa y todos los elementos de su activo forman un conjunto. Sin embargo, esto no sucede en todos los casos, ya que cuando una sociedad se encuentra en situación concursal, los efectos dañinos que acarrea el concurso como pueden ser la pérdida de financiación bancaria, el impago de clientes, la reducción de las ventas, etc. pueden disminuir notablemente el valor de su activo.

Por ello, la venta en globo no siempre va a suponer que se obtengan mayores beneficios frente a la venta individualizada. Ahora bien, siguiendo a HERRERA CUEVAS, la transmisión de la unidad productiva como un todo y en funcionamiento, permite “aprovechar el valor añadido de la cohesión de elementos materiales, derecho y expectativas (fondo de comercio) del negocio en funcionamiento, evitando la destrucción del patrimonio empresarial que conlleva la forma tradicionalmente disgregada en que se ha abordado la liquidación concursal”.

Al hacer referencia al mantenimiento de la actividad de una empresa declarada en concurso, se puede comprobar que la transmisión de unidad productiva es capaz de asegurar la continuidad en el futuro de esta misma actividad ya adquirida en funcionamiento.

En principio, la venta de la unidad productiva en funcionamiento nos permite pensar que esta misma actividad será desarrollada y continuada en el futuro por el adquirente y, por lo tanto, el concurso no habrá sido causa de la expulsión de una empresa del mercado. La conservación de la actividad económica garantiza una serie de beneficios como pueden ser, entre otros, la libre competencia o la contribución al libre mercado. En este sentido, se aprecia la preferencia de la Ley Concursal a favor de la venta de la actividad económica en funcionamiento frente a la enajenación por separado de los bienes y derechos que la conforman. No obstante, aquí deberíamos preguntarnos si el mantenimiento de la actividad empresarial es realmente la finalidad que persigue la norma.

Autores como RIPOL CARULLA opinan que *“el interés por el mantenimiento de la actividad debe considerarse al servicio de la conservación de la plantilla y de la maximización del valor de la masa activa”*. Ahora bien, a pesar de que el mantenimiento de la actividad es una cuestión a la que la norma otorga importancia, no

existe ningún instrumento que asegure que el adquirente de la unidad productiva vaya a continuar con el ejercicio de dicha actividad. Por ejemplo, mientras que existe la obligación de continuar con la actividad empresarial para el adquirente en convenio con propuesta de enajenación de unidad productiva, no se exige un compromiso similar para el comprador de una empresa en liquidación (art.100.2 LC). Tampoco es necesario que el adquirente de unidad productiva en liquidación aporte el plan de viabilidad que debe contener un convenio concursal (art. 100.5 LC).

Para la Ley Concursal, sin embargo, el hecho de conservar la empresa es tan sólo una vía que tiene como finalidad la satisfacción del crédito de los acreedores<sup>13</sup>. El empeño del legislador por la transmisión de la unidad productiva no responde a fines conservativos en sí mismo, sino que está al servicio de la finalidad de satisfacción del derecho de crédito de los acreedores.

Por último, vamos a hacer referencia a la conservación de los puestos de trabajo como otra de las ventajas que implica la venta de unidades productivas. En el supuesto de que la actividad empresarial concluya, esto es, cuando se produce la liquidación de una sociedad, ésta lleva aparejada la extinción de los contratos de trabajo. Como consecuencia de dicha extinción, se produce la destrucción de la totalidad de los puestos de trabajo.

Al contrario de lo que ocurre en estos casos, y con independencia de los ajustes que deban llevarse a cabo a la hora de reestructurar una empresa que ha sido enajenada, el hecho de que se mantenga operativa nos lleva a la conclusión de que es en gran parte gracias a una plantilla que, poniendo en práctica sus conocimientos y habilidades, logre la continuidad del negocio. Del mantenimiento de los puestos de trabajo se pueden extraer dos notas:

Por un lado, desde un punto de vista macroeconómico, y de acuerdo con el principio protector que regula el derecho laboral, velar por el interés de los trabajadores es una cuestión de interés general. El motivo de este interés general tiene una explicación razonable: del mismo modo en que en las relaciones mercantiles entre sociedades se presume un principio de igualdad, en la relación trabajador-empresa dentro del ámbito

---

<sup>13</sup> ZABALETA DÍAZ, M., *El principio de conservación de empresa en la Ley Concursal*, Thomson Civitas, Cizur Menor, 2006, pág. 34

laboral es lógico pensar que existe una situación de inferioridad o debilidad del trabajador frente a la empresa, y de ahí que éste deba obtener una protección especial.

La Ley Concursal, ante esta situación, establece multitud de preceptos destinados a proteger la posición de los trabajadores para aquellos casos en los que la empresa en la que trabajan incurra en un procedimiento concursal. De esta forma, cuando el concurso también deba resolver conflictos en materia laboral, la Ley establece medidas que garantizan los derechos del colectivo de los trabajadores, como las reguladas en los arts. 148.4 y 149.1.2ª LC relativas a la venta de empresa o unidad productiva.

En segundo lugar, el colectivo de trabajadores tendrá la consideración de acreedores concursales, cuando se encuentre en posesión del derecho de crédito por salarios e indemnizaciones adeudados. Esto supone, por lo tanto, que también gozarán de una protección especial. Efectivamente, del articulado de la Ley Concursal se desprende que todas las prestaciones pendientes de pago a los trabajadores tienen la condición de créditos privilegiados, que deben ser satisfechos en las cuantías y condiciones establecidas en el art. 91LC. Además, cuando el concurso concluya por insuficiencia de la masa activa, los salarios e indemnizaciones de los trabajadores deberán ser satisfechos preferentemente (art.176.2 bis LC).

A la vista de los efectos que produce el mantenimiento de los puestos de trabajo, podemos ver como la venta de unidad productiva supone la protección y satisfacción del derecho de crédito del colectivo de trabajadores conforme a las condiciones favorables reguladas en la Ley Concursal, lo cual es la principal de las finalidades del concurso de acreedores.

Ahora bien, a la hora de proceder a la enajenación de una unidad productiva, se debe sopesar si conviene o no llevar a cabo la operación. Conviene tener en cuenta que los trabajadores de una empresa no van a ser siempre acreedores de la misma. Como ya hemos dicho con anterioridad, cuando una sociedad se declara en concurso, ésta sigue en funcionamiento bajo la supervisión de un administrador concursal. Pues bien, a pesar de encontrarse concursada y limitada según qué funciones, la empresa puede estar al corriente de pago de sus obligaciones con los trabajadores tanto por salarios, indemnizaciones u otro derecho económico. Esto significa que no se encuentra en situación de adeudo de prestaciones, y por consiguiente sus trabajadores no pueden

ostentar la condición de acreedores.

En cualquier caso, el mantenimiento de los puestos de trabajo a raíz de la venta de empresa o unidad productiva tiene otro efecto relevante que va más allá de la protección de los empleados, y es el de evitar tener que pagar indemnizaciones por la extinción de los contratos de trabajo. Tan cierto es que la plantilla es necesaria para la continuidad de una empresa como que la subrogación del adquirente en los contratos de trabajo anteriores a la transmisión pueden evitar el devengo de nuevos derechos de crédito en forma de indemnización.

Sin lugar a dudas, los derechos de crédito que surgen de la extinción de contratos de trabajo no hacen más que aumentar la deuda de la empresa concursada, constituyendo un crédito contra la masa difícil de revertir.

Por lo tanto, desde este punto de vista se puede apreciar que si se rehúyen los despidos se evitan las indemnizaciones, conservando el capital dentro de la masa activa para satisfacer la finalidad principal del concurso, que no es otra que el pago de los créditos de los acreedores.

## **VII. CONCLUSIONES**

A la vista de las cuestiones analizadas en el desarrollo de este trabajo, se podrían llevar a cabo una serie de medidas que, desde mi punto de vista, podrían contribuir a que la transmisión de la unidad productiva garantizara el cumplimiento de objetivos como la continuidad de la empresa, la conservación de los puestos de trabajo y la satisfacción del crédito de los acreedores.

En primer lugar, sería apropiado que se incluyera una valoración de la empresa o de tantas unidades productivas como existieran en el inventario de bienes y derechos. Al igual que la norma requiere que el deudor realice una valoración real de los bienes y derechos del activo, convendría también incorporar una valoración de la empresa o unidad productiva en funcionamiento como un elemento más del activo susceptible de transmisión, dado que la composición de una empresa no es tan sólo el conjunto de elementos materiales. La valoración de la empresa en su totalidad (en lugar de hacerlo exclusivamente por el conjunto de bienes y derechos que la forman) podría permitir que

se fijara un precio mínimo de venta o tener una referencia a la hora de tasar las propuestas de compra que se reciban. Además, también permitiría analizar si lo que conviene es la venta en conjunto o de forma individual de cada uno de los elementos que forman la masa activa.

En segundo lugar, debería evitarse a toda costa que la venta de empresa o unidad productiva en conjunto se efectuara por un precio menor a la venta de los activos por separado. Como hemos visto anteriormente, la transmisión de la empresa en globo supone la maximización de la masa activa. Por lo tanto, es evidente que si la venta por el total del activo empresarial se realiza a un precio inferior que la venta individual de los elementos nunca se va a conseguir dicha maximización. Un modo para impedir que esto sucediera sería el incorporar en el plan de liquidación una cláusula por la que se exigiera que el valor de las ofertas de compra fuera superior al valor de realización fijado en el inventario de la Administración Concursal.

En tercer lugar, podemos observar que pese a que la Ley Concursal considera que el mantenimiento de la actividad es fundamental, no existe ningún instrumento que asegure que el adquirente de la unidad productiva vaya a continuar con el ejercicio de dicha actividad. La solución podría estar de nuevo en el plan de liquidación, ya que incluyendo la condición de conservación de la actividad por parte del adquirente este problema desaparecería.

Siguiendo en la línea del mantenimiento de la actividad, la posibilidad de llevar a cabo una venta de empresa o unidad productiva requiere la conservación de la concursada hasta el auto definitivo de adjudicación. Esta circunstancia implica en muchos casos un enorme sacrificio económico para la concursada, que puede verse desbordada por la acumulación de deudas, a las cuales hace frente, en ocasiones, con elementos de la masa activa. Por este motivo debemos considerar que del gasto que origina el mantenimiento de la actividad mientras transcurre el proceso de enajenación también debe participar el adquirente, y el modo más efectivo de hacerlo sería a través de un contrato de arrendamiento de industria.

Como hemos podido comprobar con todo lo expuesto, la venta de unidades productivas en un escenario concursal debe valorarse positivamente. Sin embargo, todavía no existe suficiente jurisprudencia que nos aclare con certeza algunas cuestiones y la existente, en ocasiones, es contradictoria. Pero a pesar de ello,

esperamos que poco a poco se vaya desarrollando nueva jurisprudencia que permita disipar toda duda o se acometan nuevas reformas legales que las resuelvan definitivamente.



## VIII. BIBLIOGRAFIA

### A) BIBLIOGRAFÍA

BROSETA PONT, M. y MARTINEZ SANZ, F. *Manual de Derecho mercantil. Contratos mercantiles. Derecho de los títulos de valores. Derecho concursal*. Vol. 2. 23ª Edición. Tecnos, 2016.

FONT GALAN, J. y PAGADOR LOPEZ, J. “La empresa” en la obra colectiva, JIMENEZ SANCHEZ, G. y DÍAZ MORENO, A. (Coords.). *Derecho Mercantil. Concepto y fuentes del Derecho Mercantil. La empresa y el empresario. El empresario individual*. Vol.1. 15ª Edición. Marcial Pons, 2013.

HERRERA CUEVAS, E. “La reorganización traslativa en concurso y sucesión de empresa”. *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, núm. 9, 2008. Sección Varia.

PULGAR EZQUERRA, J. *El concurso de acreedores. La declaración*. Las Rozas, 2009.

RIPOL CARULLA, I., “Venta de unidad productiva y consecución de la finalidad del concurso”. *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, núm. 20, 2014. Sección Cuestiones prácticas.

RUBIO VICENTE, P. J., “Reestructuración empresarial y enajenaciones de unidades productivas”. *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, núm. 22, 2015. Sección Ponencias españolas.

SENENT MARTINEZ, S., “La venta de la unidad productiva en el concurso a la luz de las últimas reformas”. *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, núm. 26, 2017. Sección Varia.

SIERRA NOGUERO, E., “La enajenación de la unidad productiva en fase común del concurso”. *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, núm. 21, 2014. Sección Comentarios y reseñas de jurisprudencia.

ZABALETA DÍAZ, M. “El principio de conservación de la empresa en la Ley concursal”, *Estudios de Derecho concursal*. Cizur Menor, 2006.

## **B) JURISPRUDENCIA**

Auto de la Sección Segunda de la Audiencia Provincial de Lleida de 16 de marzo de 2012.

Auto del Juzgado de lo Mercantil nº 8 de Madrid de 20 de diciembre de 2013.

Auto de la Sección Vigésimo Octava de la Audiencia Provincial de Madrid de 6 de Mayo de 2016.

Auto de la Sección Primera de la Audiencia Provincial de Álava de 18 de Mayo de 2016.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Álava, Sección 1ª, de 22 de Septiembre de 2010.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Alicante, Sección 8ª, de 12 de Mayo de 2011.

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala 4ª de lo Social, de 29 de Octubre de 2014.

## **C) LEGISLACIÓN**

Ley 22/2003, de 9 de Julio, Concursal.

Real Decreto-Ley 3/2009, de 27 de marzo, de Medidas Urgentes en Materia Tributaria, Financiera y Concursal.

Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal.

Real Decreto-Ley 11/2014, de 5 de septiembre, de Medidas Urgentes en Materia Concursal.

Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.

## IX. WEBGRAFIA

<http://www.aranzadigital.es/>

<http://www.boe.es/>

<http://www.dialnet.unirioja.es/>

<http://www.noticias.jurídicas.com/>

