

Guía práctica concursal (X): la archiconocida venta de unidad productiva

La reciente reforma legislativa pretende promover las ventas de unidades productivas con el fin de salvar parte del tejido empresarial y un número sustancial de empleos

Se entiende por unidad productiva, un conjunto de bienes o servicios dentro de una sociedad, que puede ser escindido de la misma y continuar su actividad de forma independiente.

Tradicionalmente, la normativa concursal ha pretendido dar prioridad a la venta de las unidades productivas antes que llevar a cabo una liquidación individualizada de sus activos, ya que permite el mantenimiento de puestos de trabajo y de la actividad comercial o industrial en cuestión. Sin embargo, esta opción rara vez tenía éxito.

El nuevo Texto Refundido de la Ley Concursal (“**TRLC**”) introduce dos novedades al objeto de promocionar este método de liquidación concursal. En primer lugar, establece una definición de unidad productiva, ya que anteriormente se acudía a la definición prevista en la legislación laboral. Según el TRLC, una unidad productiva es “*el conjunto de medios [ya sea un conjunto de bienes o de servicios] organizados para el ejercicio de una actividad económica esencial o accesoria*”, como lo puede ser por ejemplo un establecimiento o explotación de una empresa^[1].

En segundo lugar, y como se desarrolla más adelante, el TRLC determina que el único juez ...