

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

18 marzo 2021

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.

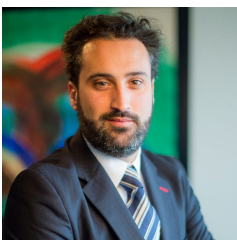
Tradicionalmente, la normativa concursal ha pretendido dar prioridad a la venta de las unidades productivas antes que llevar a cabo una liquidación individualizada de sus activos, ya que permite el mantenimiento de puestos de trabajo y de la actividad comercial o industrial en cuestión. Sin embargo,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

El nuevo Texto Refundido de la Ley Concursal ("TRLR") 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 TRLR, 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 empresa¹.

En segundo lugar, y como se desarrolla más adelante, el TRLR determina que el único juez competente para declarar la sucesión de empresa será el juez del concurso. Es decir, a diferencia de lo que ocurría anteriormente, los jueces de lo social no entrarán a valorar la existencia de una sucesión de empresa, sino que la competencia será exclusivamente del juez del concurso.

Para continuar leyendo el décimo capítulo de la Guía Concursal publicada en *Economist & Jurist*, haz clic aquí >>

El equipo



Jon
Aurrekoetxe
a
Socio



Eugenio
Vázquez
Asociado senior

> [Read the full article online](#)