



FACULTAD DE DERECHO

El prepack: la venta de unidad productiva en sede concursal

Autor: Carolina Fernández Prieto

5ºE-3 A

Director: Cecilio Andrés Molina Hernández

Derecho Mercantil

MADRID

Marzo 2026

RESUMEN

El presente Trabajo de Fin de Grado analiza la configuración jurídica del *pre-pack* concursal tras su incorporación al ordenamiento jurídico español mediante la Ley 16/2022, de 5 de septiembre, que reforma el Texto Refundido de la Ley Concursal. Se examina la evolución normativa de la venta de unidades productivas en sede concursal, el tránsito desde la práctica judicial, articulada inicialmente a través de protocolos de buenas prácticas, hasta su positivización legal, así como los principales problemas interpretativos que plantea su aplicación.

El estudio se centra en determinar si el modelo regulado en los artículos 224 bis a 224 septies TRLC cumple la finalidad de preservar el valor empresarial en situaciones de insolvencia, garantizando la protección de los acreedores y el respeto a la normativa laboral y comunitaria en materia de sucesión de empresa. Además, se analiza la compatibilidad del mecanismo con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea y su encaje sistemático con los planes de reestructuración introducidos por la misma reforma.

Desde una perspectiva crítica, se valoran las fortalezas y debilidades del sistema vigente y se proponen líneas de mejora orientadas a reforzar la seguridad jurídica, la transparencia procedimental y la eficacia económica del instrumento.

Palabras clave: Pre-pack concursal; unidad productiva; sucesión de empresa; Ley 16/2022; insolvencia; reestructuración empresarial.

ABSTRACT

This Final Degree Project examines the legal framework of the pre-pack mechanism following its explicit incorporation into Spanish insolvency law through Act 16/2022, which reformed the Recast Insolvency Act. The research analyses the regulatory evolution of business unit sales within insolvency proceedings, the transition from judicial practice to statutory regulation, and the main interpretative challenges arising from its application.

The study focuses on assessing whether the model established in Articles 224 bis to 224 septies of the Insolvency Act effectively preserves business value in situations of insolvency while ensuring creditor protection and compliance with EU law on transfer of undertakings. It further explores the compatibility of the Spanish mechanism with the case law of the Court of Justice of the European Union and its systematic relationship with restructuring plans introduced by the same reform.

From a critical perspective, the paper evaluates the strengths and weaknesses of the current system and proposes improvements aimed at enhancing legal certainty, procedural transparency and economic efficiency.

Keywords: Pre-pack; productive unit; transfer of undertakings; Act 16/2022; insolvency law; restructuring.

I. ÍNDICE

I. ÍNDICE	4
II. LISTADO DE ABREVIATURAS UTILIZADAS	7
III. INTRODUCCIÓN	9
IV. MARCO CONCEPTUAL Y ANTECEDENTES	10
1. CONCEPTO DE “UNIDAD PRODUCTIVA”	10
2. EL PREPACK CONCURSAL: CONCEPTO Y NATURALEZA JURÍDICA ...	12
3. DISTINCIÓN ENTRE EL PRE-PACK Y OTRAS FIGURAS AFINES	13
4. PRINCIPIOS RECTORES APLICABLES AL MARCO CONCEPTUAL DEL PRE-PACK.....	13
V. EVOLUCIÓN NORMATIVA EN ESPAÑA.....	15
1. RÉGIMEN PREVIO EN LA LEY CONCURSAL 22/2003: PRIMERAS REGULACIONES DE LA VENTA DE UNIDAD PRODUCTIVA	15
2. REFORMAS MEDIANTE REAL DECRETO-LEY 11/2014 Y LEY 9/2015.....	15
3. TEXTO REFUNDIDO DE LA LEY CONCURSAL (TRLR) DE 2020	17
4. LA LEY 16/2022 Y LA INCORPORACIÓN EXPRESA DEL PRE-PACK	17
4.1. Artículos 224 bis a 224 septies Texto Refundido de la Ley Concursal	17
4.2. Influencia de la Directiva (UE) 2019/1023.....	18
VI. FIGURA DEL EXPERTO EN LA VENTA DE LA UNIDAD PRODUCTIVA..	20
1. FUNDAMENTACIÓN LEGAL	20
1.1. Artículos 224 ter y siguientes del Texto Refundido de la Ley Concursal	20
1.2. Naturaleza jurídica de la figura.....	21

2. NOMBRAMIENTO Y ESTATUTO DEL EXPERTO	22
2.1. Quién puede solicitarlo	22
2.2. Duración del encargo y retribución.....	23
2.3. Requisitos de independencia y cualificación	24
3. FUNCIONES DEL EXPERTO	25
3.1. Supervisión del proceso de búsqueda de ofertas.....	25
3.2. Garantía de transparencia y concurrencia	26
3.3. Informe sobre la razonabilidad de la oferta	26
4. EL INFORME DEL EXPERTO	27
4.1. Contenido mínimo	27
4.2. Valor jurídico	27
4.3. Relación con la decisión judicial	28
5. VALORACIÓN CRÍTICA DE LA FIGURA	28
5.1. Ventajas.....	28
5.2. Riesgos.....	29
VII. EL PROCEDIMIENTO DEL PREPACK EN LA NORMATIVA ACTUAL	31
1. REQUISITOS FORMALES DE LA OFERTA VINCULANTE	31
2. FASE PRECONCURSAL Y FASE JUDICIAL	32
3. DELIMITACIÓN DEL PERÍMETRO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	33
4. RIESGOS E INCONVENIENTES.....	34
VIII. JURISPRUDENCIA Y APLICACIÓN PRÁCTICA	36

1. JURISPRUDENCIA RELEVANTE EN MATERIA DE PRE-PACK Y VENTA DE UNIDADES PRODUCTIVAS.....	36
2. APLICACIÓN PRÁCTICA DEL PRE-PACK EN EL ORDENAMIENTO ESPAÑOL.....	39
IX. VALORACIÓN CRÍTICA Y PROPUESTA DE MEJORA	42
1. EVALUACIÓN DE LA EFICIENCIA DEL MODELO PRE-PACK TRAS LA LEY 16/2022	42
2. IMPACTO SOCIAL DEL PRE-PACK: EMPLEO, ACREEDORES Y MERCADO	43
3. PROPUESTAS DE MEJORA	45
X. CONCLUSIONES	47
XI. BIBLIOGRAFÍA	49

II. LISTADO DE ABREVIATURAS UTILIZADAS

Art: Artículo

Directiva (UE) 2019/1023: Directiva (UE) 2019/1023 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de junio de 2019, sobre marcos de reconstrucción preventiva, exoneración de deudas e inhabilitaciones, y sobre medidas para aumentar la eficiencia de los procedimiento de reestructuración, insolvencia y exoneración de deudas, y por la que se modifica la Directiva (UE) 2017/1132 del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre determinados aspectos del Derecho de sociedades.

Directiva 2001/23/CE: Directiva 2001/23/CE del Consejo, de 12 de marzo de 2001, sobre la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros relativas al mantenimiento de los derechos de los trabajadores en caso de traspasos de empresas, de centros de actividad o de parte de empresas o de centros de actividad.

ET: Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Estatutos de los Trabajadores.

Ibid.: Indica que el trabajo que se cita es el mismo que el citado en la nota inmediatamente anterior, coincidiendo autor, título y edición.

Ley 16/2022: Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, para la transposición de la Directiva (UE) 2019/1023 del Parlamento Europeo y del Consejo.

Ley 22/2003: Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal

Ley 9/2015: Ley 9/2015, de 25 de mayo, de medidas urgentes en materia concursal.

Op. cit.: Hace referencia a cualquier tipo de obra citada con anterioridad (mismo autor, mismo título y misma edición), pero no de forma inmediata, puesto que hay otras notas al pie intercaladas.

p. o pp.: página o páginas.

Propuesta de Directiva de 7 de diciembre de 2022: Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a la armonización de determinados aspectos de la legislación en materia de insolvencia

Real Decreto-ley 11/2014: Real Decreto-ley 11/2014, de 5 de septiembre, de medidas urgentes en materia concursal.

TJUE: Tribunal de Justicia de la Unión Europea

TRLR: Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal.

III. INTRODUCCIÓN

Un vehículo comienza a depreciarse desde el momento en que deja el concesionario. A pesar de mantener sus prestaciones intactas, el mero hecho de dejar de ser “nuevo” causa una depreciación automática en el mercado. La empresa pasa por algo similar cuando se declara en concurso: una vez que se hace pública su insolvencia, el valor económico de la empresa empieza a deteriorarse. El deterioro de la normalidad operativa, la incertidumbre de los acreedores y la desconfianza de clientes y proveedores causan una depreciación que a veces llega a ser irreversible.

El llamado *pre-pack* concursal se origina exactamente como respuesta a ese fenómeno. Su razonamiento es simple: si se puede vender la unidad productiva antes de que la declaración de concurso cause todos sus efectos estigmatizadores, se podrá mantener un mayor valor en la empresa, defender el empleo y maximizar la satisfacción de los acreedores. La Ley 16/2022 ha introducido esta figura de manera explícita en el Texto Refundido de la Ley Concursal (de aquí en adelante TRLC), positivizando así una práctica que hasta ese momento se había llevado a cabo sobre todo mediante protocolos judiciales.

No obstante, la inclusión normativa no concluye el debate. Persisten cuestiones importantes sobre la extensión correcta del mecanismo, su correspondencia con la jurisprudencia comunitaria en sucesión de empresa, el establecimiento de los límites de la unidad productiva que se transmite y su relación con los nuevos planes de reestructuración. En este sentido, el presente trabajo analiza si el modo legal vigente cumple de forma efectiva la finalidad que justifica su existencia: mantener el valor empresarial en situaciones de insolvencia sin sacrificar las garantías propias del sistema concursal.

Para lograrlo, se analiza la evolución normativa de la venta de unidades productivas en España, el paso desde la práctica judicial hasta su regulación legal y las dificultades interpretativas más significativas que surgen con su implementación. A través de un estudio sistemático de la legislación, la doctrina y la jurisprudencia, tanto a nivel nacional como del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (de aquí en adelante TJUE), se busca proporcionar una evaluación crítica sobre la eficacia del *pre-pack* en el actual sistema español y establecer si realmente se trata de una herramienta apropiada para equilibrar la seguridad jurídica y la eficiencia económica.

IV. MARCO CONCEPTUAL Y ANTECEDENTES

1. CONCEPTO DE “UNIDAD PRODUCTIVA”

El concepto de *unidad productiva* constituye uno de los pilares fundamentales del Derecho concursal contemporáneo y, en particular, del mecanismo de venta preempaquetada (*pre-pack*). Es fundamental definir correctamente este concepto, ya que de él dependen tanto la viabilidad económica de la transmisión como los efectos legales sobre trabajadores, acreedores y terceros.

Desde un punto de vista normativo, el TRLC (define la unidad productiva en su artículo 200.2 como “*el conjunto de medios organizados para el ejercicio de una actividad económica esencial o accesorio*”. Esta definición legal subraya dos elementos esenciales: por un lado, la existencia de una organización de medios, y, por otro, la capacidad de dicho conjunto para llevar a cabo una actividad económica autónoma. No se trata de una mera agregación de activos aislados, sino de una realidad económica dotada de coherencia interna y capacidad operativa.

Desde la perspectiva doctrinal, el concepto concursal de unidad productiva debe ser interpretado de forma finalista, atendiendo a su función dentro del procedimiento de insolvencia. Así, la venta de una unidad productiva tiene como objetivo la conservación del valor del negocio en funcionamiento, en lugar de la liquidación fragmentada de activos que suele derivar en pérdida de valor además de una menor satisfacción de los acreedores¹. En este sentido, la unidad productiva es considerada como una herramienta que ayuda a maximizar el valor de la base activa.

Desde el punto de vista económico, la unidad productiva se puede identificar con un *going concern*², es decir, con una empresa o parte de ella capaz de continuar su actividad de forma inmediata tras la transmisión. Este enfoque ha tenido particular importancia en la práctica judicial, donde se ha enfatizado que la unidad productiva debe ser susceptible de explotación autónoma por el adquirente sin necesidad de integraciones estructurales complejas o contribuciones adicionales significativas. Por lo tanto, la continuidad de la actividad es un criterio fundamental para determinar la existencia de una verdadera unidad productiva.

¹ Gilo Gómez, C., “Pre-pack concursal y Derecho comparado”, *Estudios de Deusto*, vol. 69, mº2, 2021, pp. 111 – 113.

² Flaquer Riutort, J., “La venta de la unidad productiva de la empresa en crisis. Especial referencia al mecanismo de pre-pack concursal”, *InDret*, 2023, pp.7-9.

Sin embargo, no es posible definir la unidad productiva únicamente a partir de criterios económicos; es necesario contemplar también su dimensión jurídica, especialmente en el ámbito laboral. El artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores (de aquí en adelante ET) regula los efectos de la transmisión de empresa o de una unidad productiva autónoma, estableciendo la subrogación del adquirente en los derechos y obligaciones laborales y de Seguridad Social del transmitente. Esta previsión ha dado lugar a una gran cantidad de litigios en el ámbito concursal, particularmente en relación con el alcance de la sucesión de empresa en las ventas de unidades productivas realizadas en sede de concurso.

La jurisprudencia, tanto nacional como europea, ha desempeñado un papel esencial en la concreción de este concepto. El TJUE sostiene que existe transmisión de una entidad económica cuando la identidad de la unidad transmitida se mantiene. Esto exige valorar ciertos factores como la transmisión de elementos materiales e inmateriales, la asunción de trabajadores y la continuidad o no de la actividad. Los juzgados de lo mercantil españoles han ido incorporando esta doctrina, de forma progresiva, al analizar los efectos laborales de la venta de unidades productivas en el concurso.

Desde un punto de vista exclusivamente concursal, el concepto de unidad productiva cumple además una función estructural: delimita el perímetro objetivo de la transmisión al establecer qué activos, contratos y relaciones jurídicas quedan integrados en la venta. Esto resulta especialmente relevante en el marco del *pre-pack* ya que la configuración anticipada de la unidad productiva es clave para atraer inversores y garantizar la rapidez del proceso. Como menciona Flaquer Riutort³, una definición clara y coherente de la unidad productiva contribuye decisivamente a la seguridad jurídica y a la transparencia del procedimiento.

La evolución normativa reciente, finalizada con la Ley 16/2022⁴, ha reforzado esta concepción dinámica y funcional de la unidad productiva, vinculándola estrechamente a los objetivos de continuidad empresarial y eficiencia del procedimiento concursal. En este nuevo contexto, la

³ Flaquer Riutort, J., “La venta de la unidad productiva de la empresa en crisis. Especial referencia al mecanismo de pre-pack concursal”, *InDret*, 2023, pp.12-14.

⁴ Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal, aprobada por el Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, para la transposición de la Directiva (UE) 2019/1023 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de junio de 2019, sobre marcos de reestructuración preventiva, exoneración de deudas e inhabilitaciones, y sobre medidas para aumentar la eficiencia de los procedimientos de reestructuración, insolvencia y exoneración de deudas, y por la que se modifica la Directiva (UE) 2017/1132 del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre determinados aspectos del Derecho de sociedades (Directiva sobre reestructuración e insolvencia).

unidad productiva deja de ser únicamente un objeto de liquidación para transformarse en una herramienta clave para reorganizar y proteger el tejido empresarial.

En definitiva, la unidad productiva puede ser definida como una realidad económica y jurídica compleja, caracterizada por la organización de medios dirigidos a una actividad económica autónoma y por su capacidad de ser transmitida como un todo funcional.

2. EL PREPACK CONCURSAL: CONCEPTO Y NATURALEZA JURÍDICA

El *pre-pack* concursal constituye una técnica de transmisión de la unidad productiva caracterizada por la preparación anticipada de la venta con anterioridad a la declaración formal de concurso, a pesar de que su ejecución definitiva sucede en sede judicial. Se trata de un mecanismo híbrido, ubicado en el límite entre la fase preconcursal y el procedimiento concursal en sí.

Podemos definir el *pre-pack* como un procedimiento mediante el cual el deudor (con asistencia de asesores y bajo la supervisión de un experto) identifica, negocia y estructura una oferta vinculante para la adquisición de una unidad productiva antes de la apertura del concurso, con el objetivo de que dicha oferta sea ejecutada de forma inmediata tras la declaración concursal. La finalidad esencial es evitar la pérdida de valor asociada al paso del tiempo, preservando la continuidad del negocio y del empleo.

La doctrina sostiene que el *pre-pack* no constituye un procedimiento autónomo, sino una modalidad específica de enajenación de la unidad productiva integrada en el marco concursal. Su particularidad se encuentra en la anticipación de las negociaciones y en la reducción de los plazos de realización, lo que permite maximizar el valor de la empresa en funcionamiento⁵.

El origen de esta herramienta se encuentra en el Derecho anglosajón⁶, en la práctica concursal británica, donde ha sido utilizado como instrumento para facilitar transmisiones rápidas y eficientes de empresas en crisis. No obstante, su traslado al Derecho continental ha exigido una adecuación a los principios de publicidad, transparencia y control judicial propios de los sistemas concursales europeos.

⁵ Rodrigues de Lima Ferreira, F. L., “El pre-pack como mecanismo de enajenación de la unidad productiva en el concurso de acreedores”, *Universidad de Valladolid*, 2024, pp. 12-15.

⁶ Ibid., pp. 18-21.

3. DISTINCIÓN ENTRE EL PRE-PACK Y OTRAS FIGURAS AFINES

Para comprender correctamente la figura del *pre-pack*, es necesario distinguirla de otras figuras afines que, aun compartiendo ciertos elementos, presentan una naturaleza y una funcionalidad distintas.

En primer lugar, debe distinguirse el *pre-pack* de la *venta de la unidad productiva en fase de liquidación*. En este último, la transmisión se produce una vez declarado el concurso y abierta formalmente la fase de liquidación, tras un procedimiento ordinario de realización de activos. El *pre-pack*, por otra parte, se caracteriza por la anticipación de la oferta y por la ejecución inmediata de la venta tras la declaración concursal.

En segundo término, el *pre-pack* no debe confundirse con los *planes de reestructuración*, introducidos también por la Ley 16/2022. A pesar de que ambos instrumentos busquen la continuidad de la empresa y la prevención del concurso liquidativo, los planes de reestructuración se estructuran como mecanismos de negociación colectiva con acreedores, mientras que el *pre-pack* se centra en la transmisión de una unidad productiva a un tercero.

Por último, conviene diferenciar el *pre-pack* de las *ventas privadas de activos realizadas en fase preconcursal sin control judicial*. A diferencia de estas prácticas, el *pre-pack* se somete a la supervisión del juez del concurso y, si corresponde, del experto designado, lo que refuerza las garantías de transparencia y concurrencia⁷.

4. PRINCIPIOS RECTORES APLICABLES AL MARCO CONCEPTUAL DEL PRE-PACK

El *pre-pack* concursal se basa en varios principios que orientan tanto la configuración de la unidad productiva como el procedimiento de su transmisión. Estos principios cumplen una función interpretativa esencial y posibilitan evaluar si la operación se ajusta a los fines del Derecho concursal.

En primer lugar, el principio del interés del concurso requiere que la transmisión de la unidad productiva contribuya a la mayor satisfacción posible de los acreedores. La venta anticipada mediante *pre-pack* se justifica en la medida en que permite preservar el valor del negocio en

⁷ Ibid pp. 22-25. Gilo Gómez, C., “Pre-pack concursal y Derecho comparado”, cit., pp. 114 – 116.

funcionamiento y evitar la pérdida de valor asociada a una liquidación fragmentada de activos⁸. En esta línea, la doctrina ha destacado que la transmisión unitaria del negocio se basa en una lógica que busca maximizar el valor de la masa activa, en beneficio del interés colectivo del concurso⁹.

En segundo lugar, el *principio de transparencia* adquiere una relevancia particular en el ámbito del *pre-pack*, puesto que la preparación de la venta tiene lugar antes de la declaración formal de concurso. Esta situación exige extremar las garantías destinadas a evitar situaciones de opacidad o de selección dirigida del adquirente. La transparencia se enfoca, especialmente, en el proceso de búsqueda de ofertas y la información facilitada a los potenciales interesados, siendo un presupuesto esencial para la legitimidad de la posterior decisión judicial¹⁰.

El *principio de concurrencia*, estrechamente vinculado con el anterior principio, tiene como objetivo asegurar que la transmisión se realice en condiciones de competencia efectiva entre los posibles adquirentes. La concurrencia permite reducir el riesgo de adjudicaciones injustificadas y favorece la obtención del mejor precio posible, sin imponer necesariamente procedimientos rígidos, pero sí garantizando la igualdad de oportunidades en la presentación de ofertas¹¹.

En último lugar, el *principio de conservación de la empresa y protección del empleo* constituye uno de los fundamentos económicos y sociales del *pre-pack* concursal. La transmisión de la unidad productiva se percibe como un instrumento destinado a garantizar la continuidad de la actividad empresarial viable y a mantener, en lo posible, los puestos de trabajo. Sin embargo, esta finalidad debe ser conciliada con la seguridad jurídica y con la sostenibilidad económica de la operación, sobre todo teniendo en cuenta los efectos laborales derivados de la sucesión de empresa previstos en el artículo 44 del ET.

⁸ Texto Refundido de la Ley Concursal, arts. 3 y 224 bis.

⁹ Lloret Villota, J.; Marqués Vilallonga, J. M., “La venta de la unidad productiva en sede concursal”, *Bosch, Wolters Kluwer* 2.ª edición, 2022, p. 350.

¹⁰ *Ibid.*, p. 351.

¹¹ *Ibid.*, pp. 351 – 352.

V. EVOLUCIÓN NORMATIVA EN ESPAÑA

1. RÉGIMEN PREVIO EN LA LEY CONCURSAL 22/2003: PRIMERAS REGULACIONES DE LA VENTA DE UNIDAD PRODUCTIVA

La Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, estableció en su origen un sistema en el que el convenio constituía la solución normal del procedimiento concursal, y la liquidación asumía una función secundaria para aquellos supuestos en los que no fuera viable el convenio. Sin embargo, desde su exposición de motivos se puede apreciar una inquietud por mantener el tejido empresarial. Se indica que, abierta la etapa de liquidación y, en la medida de lo posible, se debía procurar la enajenación de la empresa, o de sus unidades productivas, en conjunto para conservar su valor económico y social¹².

A pesar de esta dirección inicial, la regulación prevista en la Ley Concursal de 2003 era muy breve y estaba fundamentalmente relacionada con la fase de liquidación. La transmisión de la empresa en funcionamiento no era un procedimiento autónomo ni prioritario, sino una opción incluida dentro del plan de liquidación. La transmisión estaba sometida a la autorización judicial y a reglas procesales que, en realidad, se solían extender en el tiempo. Esto causaba a menudo una disminución progresiva del valor de la empresa, que provenía tanto del propio proceso como de la incertidumbre vinculada a la situación concursal¹³.

En este contexto, la venta de unidades productivas era vista como una solución excepcional en lugar de un instrumento legislativo destinado a la continuidad empresarial. La falta de una definición legal expresa y de un sistema estructurado que se pueda aplicar a estas transmisiones puso de relieve las limitaciones del modelo inicial y estableció las bases para las posteriores reformas. Reformas que fueron principalmente impulsadas por la necesidad de ajustar el Derecho concursal español a una realidad económica cada vez más compleja.

2. REFORMAS MEDIANTE REAL DECRETO-LEY 11/2014 Y LEY 9/2015

El Real Decreto-ley 11/2014, de 5 de septiembre, de medidas urgentes en materia concursal, marcó el primer avance relevante en materia concursal. El Real Decreto-ley realizó varios cambios con la intención de promover la continuidad de empresas viables y mejorar la

¹² Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, Exposición de Motivos.

¹³ Martínez Sanz, F., “Venta de unidades productivas en el concurso de acreedores”, *Revista General de Insolvencias y Reestructuraciones*, Nº14, 2024, pp. 95 - 100.

eficiencia del procedimiento. A pesar de que la reforma no se enfocaba específicamente en el *pre-pack*, sí supuso un avance importante al reforzar los procedimientos de liquidación y proporcionar más protagonismo a la venta de unidades productivas como método para maximizar el valor de la masa activa.

Asimismo, en este periodo se consolida el concepto normativo de unidad productiva. Esta se define como una entidad económica que preserva su identidad, entendida como un conjunto de medios organizados para llevar a cabo una actividad económica esencial o accesorio. Esta definición, basada en el concepto de sucesión de empresa del Derecho laboral y comunitario, fue fundamental para otorgar coherencia jurídica a las transmisiones concursales, sobre todo en lo que respecta a sus efectos laborales y de Seguridad Social¹⁴.

Las modificaciones introducidas por el Real Decreto-ley 11/2014 fueron posteriormente desarrolladas por la Ley 9/2015, de 25 de mayo, de medidas urgentes en materia concursal. Esta norma reforzó el carácter normativo de las reglas de liquidación, en especial a través de la modificación del anterior artículo 149 de la Ley Concursal. Este dejó de ser considerado como un simple conjunto de disposiciones supletorias para transformarse en un verdadero marco imperativo aplicable incluso en ausencia de plan de liquidación.

Además, la Ley 9/2015 introdujo cambios significativos con el fin de facilitar la realización de las operaciones de liquidación. Por ejemplo, se aumentó el porcentaje de retención de la masa activa para manejar posibles impugnaciones, con el objetivo de impedir que los litigios detuvieran la finalización de las ventas. Las modificaciones fueron resultado de una lógica que buscaba agilizar la transmisión de activos productivos y promover soluciones de continuidad en lugar de liquidaciones fragmentadas¹⁵.

Las reformas de 2014 y 2015 representaron un cambio desde un modelo en el que la venta de unidades productivas era considerada una herramienta residual, hacia otro dónde empieza a apreciarse su valor estratégico dentro del proceso concursal, aunque todavía sin un diseño específico de carácter preconcursal.

¹⁴ Wolters Kluwer, “Concurso de acreedores: qué es y normativa”, 2015, p.2.

¹⁵ Nota informativa, Reforma concursal 2015, 28 de mayo de 2015.

3. TEXTO REFUNDIDO DE LA LEY CONCURSAL (TRLIC) DE 2020

El TRLC tuvo como principal objetivo la sistematización y clarificación de un sistema jurídico que ha sido profundamente reformado en los años anteriores. A pesar de que no implementó innovaciones materiales significativas en materia de venta de unidades productivas, sí logró consolidar normativamente la tendencia positiva a la transmisión temprana de empresas en funcionamiento.

En específico, el TRLC fortaleció la idea de que la enajenación de unidades productivas constituye una herramienta clave para mantener el valor del negocio y maximizar la satisfacción de los acreedores. La posibilidad de presentar la solicitud del concurso junto a una oferta vinculante de compra, además de la previsión de procedimientos de autorización judicial acelerada, muestran una clara intención de disminuir los tiempos del concurso y prevenir el deterioro inherente a los procedimientos prolongados¹⁶.

Desde este punto de vista, el TRLC puede ser considerado como una etapa intermedia entre las reformas parciales de la década anterior y la posterior regulación del *pre-pack*. Aunque todavía no se utilizaba dicha denominación, el legislador ya incorporaba mecanismos que permitían preparar la venta con anterioridad a la declaración de concurso, anticipando la lógica que se desarrollaría completamente en la reforma de 2022.

4. LA LEY 16/2022 Y LA INCORPORACIÓN EXPRESA DEL PRE-PACK

La aprobación de la Ley 16/2022 marcó una inflexión en la evolución normativa del Derecho concursal español. La Ley incorporó de forma expresa un régimen destinado a facilitar la venta preconcursal de unidades productivas, en cumplimiento del mandato de transposición de la Directiva (UE) 2019/1023.

4.1. Artículos 224 bis a 224 septies del Texto Refundido de la Ley Concursal

La reforma incorporó al TRLC los artículos 224 bis a 224 septies, dando lugar a un sistema que permite preparar la transmisión de la empresa o de unidades productivas antes de la declaración de concurso y ejecutarla de inmediato una vez iniciado el procedimiento. De esta

¹⁶ López Barrau, P., “La unidad productiva tras la reforma del texto refundido de la Ley Concursal”, *Dictum Abogados*, n. 126, 2022 (disponible en: <https://dictumabogados.com/actualidad-profesional/la-unidad-productiva-tras-la-reforma-del-texto-refundido-de-la-ley-concursal/30444/>; última consulta 25/02/2026).

forma, se reconoce en términos normativos una práctica que ya había sido desarrollada por varios juzgados mercantiles, como Barcelona, Madrid o Palma de Mallorca, a través de protocolos específicos¹⁷.

El artículo 224 bis del TRLC regula la posibilidad de presentar la solicitud de concurso voluntario junto con una oferta vinculante de adquisición de una o varias unidades productivas. A diferencia del régimen anterior, la presentación de la oferta no provoca automáticamente la apertura automática de la fase de liquidación, lo que permite preservar, por lo menor formalmente, la expectativa de continuidad del deudor¹⁸.

Por otro lado, los artículos 224 ter a 224 septies establecen un procedimiento alternativo que consiste en el nombramiento de un experto independiente encargado de recabar ofertas para la adquisición de la unidad productiva. Este experto funciona bajo la supervisión judicial y de acuerdo con principios de transparencia y concurrencia, asegurando que la operación se lleve a cabo en interés del concurso y de los acreedores¹⁹. Esta figura será analizada en profundidad en el apartado quinto.

El objetivo final de la reforma es evidente: reducir el impacto negativo que el procedimiento concursal ejerce en el valor de la empresa, promoviendo transmisiones rápidas que permitan conservar la actividad económica y el empleo, a la vez que se maximiza el retorno para los acreedores. La venta de la empresa en funcionamiento deja de ser considerada como una solución exclusivamente liquidatoria y se incorpora a una estrategia más extensa de eficiencia concursal.

4.2. Influencia de la Directiva (UE) 2019/1023

La Directiva (UE) 2019/1023 ha tenido un gran impacto en la configuración normativa de la figura del *pre-pack*. La Directiva tiene como objetivo establecer marcos efectivos de reestructuración preventiva que permitan que las empresas viables sigan funcionando y eviten liquidaciones innecesarias. A pesar de que el *pre-pack* español no se considere un procedimiento de reestructuración en sentido estricto, tiene como objetivo, al igual que la

¹⁷ Juzgados mercantiles de Barcelona, “Pre-pack concursal: Directrices para el procedimiento de tramitación”, Seminario de 20 de enero de 2021, p.1.

¹⁸ Alonso Hernández, Á.; Rubio Sanz, J., “Mejoras del pre-pack concursal en la reforma”, Uría Menéndez, 6 de octubre de 2022, p. 1.

¹⁹ Pérez-Llorca, “Las “nuevas reformas” a la reforma concursal introducidas por la Ley 9/2015, de 25 de mayo”, Nota Informativa, 28 de mayo de 2015, p.4.

normativa europea, anticipar soluciones y reducir los costes económicos y sociales de la insolvencia.

En definitiva, la Ley 16/2022 concluye un proceso evolutivo iniciado con la Ley Concursal de 2003. Esta Ley proporciona al ordenamiento jurídico español una herramienta específica para la transferencia preconcursal de unidades productivas y armoniza el derecho concursal nacional con las corrientes europeas en términos de insolvencia y reestructuración empresarial.

VI. FIGURA DEL EXPERTO EN LA VENTA DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

1.1. Artículos 224 ter y siguientes del Texto Refundido de la Ley Concursal

Los artículos 224 ter y siguientes TRLC que fueron incorporados tras la reforma impulsada por la Ley 16/2022, son el principal fundamento normativo para la introducción expresa del experto en la venta de la unidad productiva. Esta reforma responde a la necesidad de dotar al ordenamiento concursal español de herramientas que faciliten una transmisión rápida y eficiente de unidades productivas viables, con el fin de minimizar la pérdida de valor vinculada a la declaración formal del concurso.

Los citados preceptos regulan un mecanismo que permite anticipar, en fase preconcursal, la preparación de la venta de la unidad productiva, bajo la supervisión de un experto independiente designado judicialmente. De este modo, el legislador busca resolver ciertas ineficiencias históricamente vinculadas a la enajenación de activos en el marco concursal, como son la duración excesiva de los procedimientos, la rápida depreciación del negocio y la escasa capacidad de control efectivo sobre la razonabilidad de las ofertas recibidas²⁰.

La previsión legal del experto se enmarca, por tanto, en una estrategia normativa orientada a reforzar los principios de eficiencia, transparencia y maximización de valor de los activos concursales. En concreto, los arts. 224 ter y ss. TRLC establecen la figura del experto como garante, encargado de supervisar el proceso de búsqueda de oferentes y de elaborar un informe para que el juez del concurso pueda tomar una decisión con un mayor grado de información y seguridad jurídica²¹.

Desde una perspectiva sistemática, no debemos entender la regulación del experto de forma aislada, sino en conexión con el régimen general de la venta de unidades productivas y con el fin último del *pre-pack* concursal: la conservación del tejido productivo y del empleo cuando

²⁰ Ríos López, Y., “Pre-pack concursal: una solución para la venta de empresas en crisis”, *El Derecho - Lefebvre*, 2021, (disponible en <https://elderecho.com/pre-pack-concursal-una-solucion-para-la-venta-de-empresas-en- crisis>; última consulta 19/01/2026).

²¹ Lloret Villota, J.; Marqués Vilallonga, J.M., “La venta de la unidad productiva en sede concursal”, cit., pp. 352-353.

exista una actividad viable susceptible de transmisión. En este sentido, la figura del experto surge como un mecanismo destinado a equilibrar la urgencia inherente de estas operaciones con la necesaria protección de los intereses de los trabajadores y de los acreedores²².

Además, la expresa incorporación de esta figura en el TRLC implica la positivización de prácticas que, previamente a la reforma, habían sido desarrolladas por varios juzgados mercantiles a través de protocolos y guías de buenas prácticas. Estas iniciativas jurisprudenciales demostraron lo útil que es contar con un tercero independiente que supervise el procedimiento y contribuya a dotar de mayor legitimidad a la decisión judicial de autorizar la venta inmediata de la unidad productiva tras la declaración del concurso²³.

Por ende, los artículos 224 ter y siguientes TRLC constituyen el soporte normativo esencial de la figura del experto, consolidando su papel como instrumento clave en el diseño del *pre-pack* concursal y reforzando la coherencia del sistema concursal español con las tendencias europeas en materia de reestructuración y liquidación eficiente de empresas en crisis.

1.2. Naturaleza jurídica de la figura

Puesto que el experto no se identifica plenamente con ninguna de las categorías clásicas del Derecho concursal, la determinación de su naturaleza jurídica es individualmente interesante. En particular, el experto no puede considerarse un asesor privado del deudor ni tampoco un administrador concursal en sentido estricto, a pesar de que su actuación guarde una estrecha relación funcional con este último.

Desde una perspectiva formal, el experto es un tercero independiente designado por el juez competente, cuya intervención se produce en una fase previa a la declaración del concurso y está restringida a la supervisión del proceso de preparación de la venta de la unidad productiva. Esta designación judicial constituye un elemento clave de su estatuto, ya que garantiza su independencia frente al deudor y los posibles adquirientes, y fortalece su función como mecanismo para supervisar el procedimiento²⁴.

Doctrinalmente, la figura del experto ha sido vinculada con el administrador de reestructuración establecido en la Directiva (UE) 2019/1023, cuyas funciones son de asistencia,

²² Ríos López, Y., “Pre-pack concursal: una solución para la venta de empresas en crisis”, cit.

²³ Juzgados mercantiles de Barcelona, “Pre-pack concursal: Directrices para el procedimiento de tramitación”, cit., p.2.

²⁴ Ibid., p.4.

supervisión e información a la autoridad judicial, entre otras. Sin embargo, a diferencia de la administración concursal, el experto no toma responsabilidades de gestión ni de disposición sobre los bienes del deudor y no reemplaza al deudor en el ejercicio de sus poderes administrativos²⁵.

Las directrices elaboradas por los Juzgados Mercantiles de Barcelona subrayan esta naturaleza instrumental, al entender al experto como un verificador imparcial del proceso, encargado de supervisar la transparencia, regularidad y concurrencia durante la búsqueda de ofertas, además de elaborar un informe que sirva de base objetiva para la posterior decisión judicial²⁶. Por lo tanto, se puede afirmar que el experto actúa como un órgano auxiliar del juez, con funciones técnicas y de garantía procedimental, dirigidos a equilibrar la celeridad del *pre-pack* concursal con la protección de los intereses implicados.

2. NOMBRAMIENTO Y ESTATUTO DEL EXPERTO

2.1. Quién puede solicitarlo

El nombramiento del experto en la venta de la unidad productiva se articula, de acuerdo a los artículos 224 ter²⁷ y siguientes del TRLC, a instancia del deudor que se encuentra en una situación de insolvencia actual o inminente y busca organizar la transmisión de una unidad productiva antes de la declaración formal del concurso. Así, el legislador configura el *pre-pack* concursal como un mecanismo de iniciativa principalmente dispositiva, cuya activación le corresponde al propio deudor, en consonancia con la lógica preconcursal del instituto²⁸.

La atribución de esta legitimación al deudor se debe a razones funcionales evidentes. Es el deudor quien dispone de un conocimiento directo y actualizado de la actividad empresarial, de sus activos y de las posibilidades reales de continuidad del negocio mediante su transmisión a un tercero. Sin embargo, esta iniciativa privada queda enseguida bajo control judicial, dado que el nombramiento del experto depende en todo caso del juez competente para conocer el

²⁵ Lloret Villota, J.; Marqués Vilallonga, J.M., “La venta de la unidad productiva en sede concursal”, cit., pp. 350-353.

²⁶ Juzgados mercantiles de Barcelona, “Pre-pack concursal: Directrices para el procedimiento de tramitación”, cit., p.4.

²⁷ Artículo 224 ter TRLC cita “*En caso de probabilidad de insolvencia, de insolvencia inminente o de insolvencia actual, el deudor, sea persona natural o jurídica, cualquiera que sea la actividad a la que se dedique, podrá solicitar del juzgado competente para la declaración de concurso el nombramiento de un experto que recabe ofertas de terceros para la adquisición, con pago al contado, de una o de varias unidades productivas de que sea titular el solicitante, aunque hubieran cesado en la actividad.*”

²⁸ Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley Concursal, arts. 224 ter y ss.

eventual concurso. Esto posibilita establecer un equilibrio institucional contra potenciales usos estratégicos o abusivos del mecanismo²⁹.

Atendiendo al art. 224 ter³⁰, el nombramiento podrá recaer tanto en una persona natural como en una persona jurídica que reúna los requisitos para ser designada experto en reestructuraciones o administrador concursal, estableciéndose expresamente el carácter voluntario de la aceptación del cargo.

Las guías de buenas prácticas por los órganos judiciales con anterioridad a la reforma legal ya habían resaltado la utilidad de reservar la solicitud del experto al deudor, con el objetivo de impedir interferencias inapropiadas de acreedores individuales o posibles compradores en una etapa aún incipiente del proceso. Posteriormente, el legislador ha adoptado esta orientación estableciendo un modelo que equilibra la iniciativa privada y el control judicial³¹.

2.2. Duración del encargo y retribución

Será el juez quien, siguiendo el art. 224 ter TRLC, establecerá la duración y la retribución del cargo del experto. La duración del encargo está estrechamente relacionada con la fase preparatoria de la venta de la unidad productiva. Por regla general, su intervención se reduce al período anterior a la declaración del concurso y concluye al emitir el informe que ha de servir de base para la posterior decisión judicial. Esta limitación temporal se debe a la propia naturaleza fundamental de la figura y evita una superposición innecesaria con las funciones de la administración concursal una vez abierto el procedimiento³².

La retribución del experto es un aspecto particularmente delicado desde un punto de vista práctico. Las directrices judiciales previas a la reforma legal ya advertían de que el coste vinculado a la intervención del experto podría convertirse en un impedimento importante, sobre todo en concursos de menor dimensión. Es por ello por lo que se ha puesto de relieve la

²⁹ Lloret Villota, J.; Marqués Vilallonga, J.M., “La venta de la unidad productiva en sede concursal”, cit., pp. 352.

³⁰ Artículo 224 quarter TRLC cita “1. El nombramiento del experto podrá recaer en persona natural o jurídica que reúna las condiciones para ser nombrado experto en reestructuraciones o administrador concursal. La aceptación del nombramiento es voluntaria. 2. En la resolución el juez establecerá la duración del encargo y fijará al experto la retribución que considere procedente atendiendo el valor de la unidad o unidades productivas. El derecho a percibir la retribución podrá estar total o parcialmente en función del resultado. La resolución por la que se acuerde el nombramiento del experto se mantendrá reservada.”

³¹ Juzgados de lo Mercantil de Madrid, “Guía de buenas prácticas para la venta de unidades productivas”, *Ilustre Colegio de Abogados de Madrid*, 2021, pp. 6-7.

³² Juzgados mercantiles de Barcelona, “Pre-pack concursal: Directrices para el procedimiento de tramitación”, cit., p.3.

importancia de que la retribución sea proporcionar a la magnitud del encargo y al valor monetario de la operación proyectada³³.

2.3. Requisitos de independencia y cualificación

Uno de los componentes fundamentales del estatuto del experto es la exigencia de independencia, entendida como un requisito esencial para garantizar la legitimidad del proceso de preparación de la venta de la unidad productiva. Pese a que el TRLC no incluye una enumeración exhaustiva de los supuestos de incompatibilidad, la exigencia de independencia proviene tanto de la propia función del experto como de su designación judicial, que busca garantizar su imparcialidad respecto del deudor, de los acreedores y de los potenciales oferentes. Este estatuto se asemeja al del administrador concursal o experto en la reestructuración, figuras cuya normativa sí contempla de forma explícita los deberes de independencia e imparcialidad³⁴.

En la práctica, esta independencia se traduce en la ausencia de vínculos o relaciones personales, profesionales o económicos que puedan comprometer la imparcialidad del experto en el desempeño de sus funciones. Las directrices aprobadas de los Juzgados Mercantiles de Barcelona insisten en que el experto debe actuar como un tercero imparcial, apto para controlar el proceso de búsqueda de ofertas y para valorar su razonabilidad sin verse influenciado por intereses externos al procedimiento mismo³⁵.

Junto a la independencia, la cualificación profesional constituye otro pilar esencial del estatuto del experto. Puesto que, la venta de unidades productivas posee una gran complejidad jurídica y económica, resulta necesario que el experto cuente tanto con una formación apropiada en materia concursal, como con experiencia suficiente en procesos de reestructuración o liquidación empresarial. Este requisito funcional está directamente relacionado con la finalidad del *pre-pack* concursal, dado que solamente un profesional cualificado podrá analizar de manera rigurosa la viabilidad de la operación y la pertinencia de las ofertas presentadas³⁶.

³³ Juzgados de lo Mercantil de Madrid, “Guía de buenas prácticas para la venta de unidades productivas”, *cit.*, pp. 8-10.

³⁴ Art. 680 TRLC. Deberes de diligencia, independencia e imparcialidad: “*El experto ejercerá las funciones propias del cargo con la diligencia propia de un profesional especializado en reestructuraciones y con independencia e imparcialidad tanto respecto del deudor como de los acreedores*”.

³⁵ Juzgados mercantiles de Barcelona, “Pre-pack concursal: Directrices para el procedimiento de tramitación”, *cit.*, p.4.

³⁶ Lloret Villota, J.; Marqués Vilallonga, J.M., “La venta de la unidad productiva en sede concursal”, *cit.*, pp. 353.

3. FUNCIONES DEL EXPERTO

La atribución de funciones al experto en la venta de la unidad productiva constituye uno de los elementos centrales del *pre-pack* concursal al tratarse de una garantía de regularidad procedimental. A pesar de que el TRLC no incluye una enumeración exhaustiva de dichas funciones, se pueden reconstruir a partir de los artículos 224 ter y siguientes, además de las guías y directrices elaboradas con anterioridad a la positivación del experto.

Las funciones del experto pueden dividirse en tres grupos: la supervisión del proceso de búsqueda de ofertas, la garantía de transparencia y concurrencia y la emisión de un juicio técnico sobre la razonabilidad de la oferta seleccionada.

3.1. Supervisión del proceso de búsqueda de ofertas

Una de las funciones más importantes del experto es la supervisión del proceso de búsqueda de potenciales adquirentes de la unidad productiva. Esta función no implica que el experto reemplace al deudor en la iniciativa empresarial o que tome un rol activo en la captación directa de ofertas. Más bien, su intervención tiene como objetivo verificar que dicho proceso se lleva a cabo de forma ordenada, diligente y en línea con los principios del *pre-pack* concursal³⁷.

En esta línea, las directrices aprobadas por los Juzgados Mercantiles de Barcelona destacan que el experto tiene la obligación de familiarizarse con el negocio del deudor y supervisar las actuaciones dirigidas a la preparación de la venta, registrando cualquier observación que considere pertinentes. En consecuencia, su función se establece así como una tarea de supervisión y acompañamiento técnico, destinada a prevenir prácticas sesgadas que puedan poner en peligro la legitimidad del procedimiento³⁸.

La doctrina ha destacado que dicha supervisión resulta particularmente relevante en contextos de urgencia, donde la necesidad de preservar el valor del negocio podría dar lugar a decisiones precipitadas. La intervención del experto permite introducir un componente de racionalidad económica y jurídica en una fase caracterizada por la tensión entre rapidez y garantías³⁹.

³⁷ Ríos López, Y., “Pre-pack concursal: una solución para la venta de empresas en crisis”, cit.

³⁸ Juzgados mercantiles de Barcelona, “Pre-pack concursal: Directrices para el procedimiento de tramitación”, cit., p.5.

³⁹ Lloret Villota, J.; Marqués Vilallonga, J.M., “La venta de la unidad productiva en sede concursal”, cit., pp. 353.

3.2. Garantía de transparencia y concurrencia

El experto, además de supervisar el proceso, tiene un rol fundamental en asegurar la transparencia y la concurrencia en la preparación de la venta de la unidad productiva. Este elemento es esencial si se considera que la transmisión se lleva a cabo en una etapa previa al concurso y, por ende, al margen de los cauces ordinarios de publicidad propios del procedimiento concursal.

Las guías de buenas prácticas y las directrices judiciales concuerdan en que el experto tiene la obligación de verificar que todos los potenciales interesados tengan acceso a la misma información relevante y a las mismas oportunidades para presentar sus ofertas. Así, se busca evitar situaciones de asimetría informativa que puedan resultar en una asignación de precio inferior al de mercado o en detrimento de los acreedores⁴⁰.

Esta función de garantía es particularmente importante en cuanto a la posterior decisión judicial. Como ha indicado la doctrina, la transparencia y la concurrencia no son fines en sí mismos, sino condiciones esenciales que permiten al juez evaluar la razonabilidad de una oferta y autorizar la transmisión de la unidad productiva con un nivel suficiente de seguridad jurídica⁴¹.

3.3. Informe sobre la razonabilidad de la oferta

Por último, el experto está obligado a elaborar un informe en el que se pronuncie acerca del desarrollo del proceso y, en particular, sobre la razonabilidad de las ofertas presentadas. Se trata del medio principal a través del cual el experto traslada al órgano judicial el resultado de su labor de supervisión y verificación.

De acuerdo con las directrices de los Juzgados Mercantiles de Barcelona, el informe debe incluir una valoración imparcial acerca de la suficiencia de la publicidad del proceso, la igualdad de trato entre los interesados y la adecuación del precio ofrecido a las circunstancias concretas del caso. El informe, a pesar de no vincular al juez, juega un papel importante como soporte técnico de la decisión judicial.

⁴⁰ Juzgados de lo Mercantil de Madrid, “Guía de buenas prácticas para la venta de unidades productivas”, cit., pp. 20-23.

⁴¹ Ríos López, Y., “Pre-pack concursal: una solución para la venta de empresas en crisis”, cit.

La doctrina especializada ha señalado que la exigencia de un informe razonado ayuda a disminuir el riesgo de transmisiones precipitadas o poco justificadas, contribuyendo a reforzar la confianza de los acreedores en el mecanismo del *pre-pack* concursal. En esta línea, el informe del experto se convierte en un componente esencial para equilibrar la rapidez del procedimiento con la necesidad de mantener el valor de los activos y garantizar un trato equitativo a los distintos intereses afectados.

4. EL INFORME DEL EXPERTO

El informe del experto conforma el eje central de su intervención en el *pre-pack* concursal. Este documento sintetiza el resultado de las actuaciones llevadas a cabo durante la fase preparatoria y sirve de base técnica para la posterior decisión judicial sobre la autorización de la transmisión de la unidad productiva. Su importancia deriva tanto de su contenido como de la función que desempeña en el control del procedimiento.

4.1. Contenido mínimo

A pesar de que el TRLC no establece el contenido del informe del experto, los artículos 224 ter y siguientes TRLC, junto con las directrices judiciales elaboradas por los Juzgados Mercantiles de Barcelona, permiten identificar una serie de componentes esenciales. Específicamente, el informe debe reflejar cómo se ha desarrollado el proceso de búsqueda de ofertas, la adecuación de la publicidad realizada, la igualdad de trato entre los interesados y la concurrencia efectiva en la presentación de propuestas⁴².

A su vez, el experto debe pronunciarse de forma expresa sobre la razonabilidad de la oferta u ofertas presentadas, atendiendo a las circunstancias del caso y al valor de mercado de la unidad productiva. Esta valoración no se limita a una comparación estrictamente económica, sino que puede incorporar otros factores relevantes como el mantenimiento del empleo o la continuidad de la actividad⁴³.

4.2. Valor jurídico

Jurídicamente el informe del experto no tiene carácter vinculante para el juez del concurso. Sin embargo, el informe tiene un gran valor práctico ya que proporciona al órgano judicial una

⁴² Juzgados mercantiles de Barcelona, “Pre-pack concursal: Directrices para el procedimiento de tramitación”, cit., p.5.

⁴³ Lloret Villota, J.; Marqués Vilallonga, J.M., “La venta de la unidad productiva en sede concursal”, cit., pp. 354.

base objetiva y especializada para evaluar si el procedimiento seguido fue correcto y si la operación proyectada es adecuada.

La doctrina ha destacado que el informe cumple una función de garantía, al reducir las asimetrías de información propias de la fase preconcursal y al aumentar la transparencia del proceso. El informe actúa entonces como una herramienta de apoyo al control judicial, sin sustituirlo ni limitar la potestad decisoria del juez⁴⁴.

4.3. Relación con la decisión judicial

El informe del experto y la decisión judicial están conectados de manera complementaria. Es el juez del concurso quien tiene la autoridad de autorizar o denegar la transmisión de la unidad productiva. No obstante, dicha decisión se adopta, en el marco del *pre-pack*, a la vista del informe emitido por el experto y de las alegaciones que, en su caso, puedan formular los acreedores u otros interesados.

Las directrices de los Juzgados Mercantiles de Barcelona destacan que la existencia de un informe razonado facilita una tramitación más ágil y segura, al permitir al juez pronunciarse con un mayor grado de conocimiento sobre la regularidad del proceso y sobre la adecuación de la oferta presentada⁴⁵. De este modo, el informe del experto se configura como una pieza clave para conciliar la rapidez inherente al *pre-pack* concursal con las exigencias de control judicial y protección de los intereses en juego.

5. VALORACIÓN CRÍTICA DE LA FIGURA

5.1. Ventajas

La principal ventaja de la figura del experto es el refuerzo de la transparencia y del control del procedimiento. La supervisión independiente del proceso de búsqueda de ofertas y la emisión de un informe técnico permiten reducir las asimetrías informativas típicas de la fase preconcursal y otorgar al juez una base objetiva para autorizar la transmisión de la unidad productiva.

⁴⁴ Rodríguez Ruiz de Villa, D., “Jurisprudencia comunitaria y pre-pack: hacia un pre-pack reestructurador preconcursal”, Revista Jurídica de Asturias, nº46, 2023, pp. 230-238.

⁴⁵ Juzgados mercantiles de Barcelona, “Pre-pack concursal: Directrices para el procedimiento de tramitación”, cit., p.6.

Además, la figura del experto ayuda a legitimar el *pre-pack* ante acreedores y terceros, al introducir un componente de imparcialidad en un procedimiento caracterizado por la anticipación de la venta. Desde un punto de vista económico, su intervención puede ayudar a proteger el valor del negocio en funcionamiento y aumentar las posibilidades de que continúe la actividad empresarial y se mantenga el empleo.

A estas ventajas cabe añadir que la actuación del experto puede favorecer una mayor concurrencia en la captación de ofertas, al estructurar el proceso de manera ordenada y siguiendo criterios uniformes. Esto es particularmente importante en situaciones donde el deudor no tiene la habilidad o la credibilidad necesarias para atraer a potenciales compradores por su propia cuenta. En este sentido, el experto puede actuar como un motor de dinamismo del mercado, ayudando a que el precio final represente con mayor precisión el valor real de la unidad productiva.

Igualmente, contar con un informe técnico realizado por un profesional independiente, facilita el posterior control judicial y disminuye la posibilidad de impugnaciones, ya que las justificaciones de que la oferta elegida es la más favorable para los intereses del concurso quedan registradas. Así, no solo la figura del experto cumple una función preventiva ante eventuales abusos, sino que además proporciona seguridad jurídica al procedimiento.

5.2. Riesgos

A pesar de estas ventajas, la intervención del experto puede resultar en un incremento de costes, particularmente relevante en concursos más pequeños, lo que podría limitar en la práctica el acceso al *pre-pack*.

Asimismo, existe el riesgo de que la supervisión del experto se traduzca en exigencias excesivamente formalistas o en dilaciones incompatibles con la rapidez que caracteriza a este mecanismo. Finalmente, debe evitarse que el peso del informe del experto derive en una dependencia excesiva de su criterio técnico, teniendo presente que su función es de apoyo y no sustituye al control judicial ni a la evaluación de los intereses en juego.

Además de estos riesgos, se ha indicado que puede existir una actuación heterogénea entre los expertos debido a la ausencia de criterios estandarizados acerca del contenido mínimo de sus informes y el alcance de sus funciones. Esta diversidad puede crear soluciones diferentes

dependiendo del juzgado competente o del profesional asignado, lo que repercute en la previsibilidad del sistema y en el trato igualitario entre deudores en situaciones parecidas.

Por otra parte, la posición del experto genera interrogantes en términos de su independencia real y efectiva, sobre todo en aquellos casos donde existe una relación previa con el entorno empresarial del deudor o con ciertos operadores del mercado. A pesar de que la normativa concursal contempla mecanismos para garantizar su imparcialidad, la percepción de posibles conflictos de interés puede debilitar la confianza de los acreedores en el proceso.

En definitiva, el experto es un componente esencial en la estructura contemporánea del *pre-pack* concursal, y tiene un potencial importante para aumentar la eficacia y transparencia de dicho procedimiento. No obstante, su adecuada integración requiere un uso prudente y proporcionado, que evite tanto la trivialización como la transformación en un reemplazo del control judicial. Una vez más, se demuestra que el desafío más importante en la aplicación práctica de esta figura es lograr un balance entre la rapidez, los costes y las garantías.

VII. EL PROCEDIMIENTO DEL PREPACK EN LA NORMATIVA ACTUAL

La figura del *pre-pack* es introducida de forma expresa en el TRLC tras la reforma operada por la Ley 16/2022. La reforma supuso la positivación de una práctica que, hasta el momento, había sido desarrollada de forma fragmentada a través de protocolos judiciales y sentencias jurisprudenciales. Con el fin de mantener el valor de la compañía, o de sus unidades productivas, y reducir los efectos negativos asociados al concurso de acreedores, el legislador decide regular un proceso que incluye una etapa de preparación preconcursal seguida de una rápida ejecución judicial. Por lo tanto, para entender cómo funciona el *pre pack* hoy en día, es necesario hacer un estudio detallado de sus requisitos formales, de la conexión entre sus diferentes etapas, de la delimitación del perímetro de la unidad productiva transmitida y de los riesgos que supone su implementación práctica.

1. REQUISITOS FORMALES DE LA OFERTA VINCULANTE

Uno de los elementos fundamentales del sistema actual del *pre-pack* es la oferta vinculante de adquisición de la unidad productiva, regulada esencialmente en el artículo 224 bis del TRLC. A diferencia de otros mecanismos concursales, en el *pre-pack* la oferta vinculante no constituye una simple manifestación de interés, sino que implica un compromiso serio y exigible. La viabilidad del procedimiento depende de la suficiencia formal y material de la oferta vinculante.

En términos formales, la oferta debe ser presentada obligatoriamente por escrito y debe ir acompañada de la solicitud de concurso voluntario o, si corresponde, ser estructurada a través del experto designado judicialmente en la fase preconcursal. La doctrina ha enfatizado que el carácter vinculante de la oferta requiere de un grado elevado de concreción, de forma que el órgano sea capaz de valorar su idoneidad sin requerir importantes negociaciones adicionales⁴⁶. Esto significa que la oferta debe especificar con precisión el objeto de la transmisión, es decir, la unidad productiva o unidades productivas afectadas, describiendo los activos, contratos y medios humanos que las componen.

Además, en la oferta se deben incluir el precio ofrecido y la forma de pago, así como las posibles condiciones suspensivas o resolutorias. En cuanto a este requisito, la práctica judicial

⁴⁶ Alonso Hernández, Á.; Rubio Sanz, J., “Mejoras del *pre-pack* concursal en la reforma”, Uría Menéndez, 6 de octubre de 2022, pp. 2 -3.

se ha mostrado especialmente cautelosa con respecto a ofertas con condiciones excesivas, en la medida en que estas pueden desvirtuar el principio de rapidez que motiva el *pre-pack*⁴⁷. No obstante, la normativa permite la exigencia de garantías o cauciones si el juez lo estima necesario para garantizar la seriedad de la propuesta, especialmente en supuestos de pago aplazado.

Un aspecto especialmente importante es el compromiso relativo a la continuidad de la actividad. Según el artículo 224 bis TRLC, el adquirente debe hacerse cargo de la reactivación o del mantenimiento de la actividad a lo largo de un periodo determinado, periodo que la doctrina sitúa, con carácter general, en un mínimo de tres años, salvo que existan circunstancias justificadas⁴⁸. Este requisito está directamente relacionado con el objetivo de conservación del *pre-pack* y con la protección del empleo, lo que refuerza la noción de que no se trata de una mera operación liquidatoria.

Por último, la oferta debe pronunciarse acerca del tratamiento de los trabajadores y sobre los efectos laborales y de Seguridad Social de la transmisión. Debido a la influencia de la sucesión empresarial y de la jurisprudencia comunitaria en el asunto, resulta crucial definir con precisión estos límites, que afectan de forma significativa la estructura económica de la operación⁴⁹.

2. FASE PRECONCURSAL Y FASE JUDICIAL

La principal característica del procedimiento del *pre-pack* es su naturaleza híbrida. El procedimiento se desarrolla a través de una fase preconcursal de preparación y una posterior fase judicial de ejecución y control. Esta dualidad responde a la necesidad de armonizar la rapidez y la confidencialidad de la negociación previa con las garantías propias del proceso concursal.

De conformidad con los artículos 224 ter y ss TRLC, la fase preconcursal puede ser iniciada a través de la solicitud de nombramiento de un experto. El juzgado correspondiente es el encargado de nombrar a dicho experto, cuya función principal será recabar ofertas para la adquisición de la unidad productiva, garantizando un nivel mínimo de concurrencia y transparencia en el procedimiento. La doctrina destaca que el nombramiento del experto puede

⁴⁷ López Barrau, P., “La unidad productiva tras la reforma del texto refundido de la Ley Concursal”, cit.

⁴⁸ Cohen Benchetrit, A., “El pre-pack tras la reforma del Texto refundido de la Ley Concursal por la Ley 16/2022, de 5 de septiembre”, *Revista General de Insolvencias & Reestructuraciones*, nº9, 2023, pp. 9-13.

⁴⁹ López Barrau, P., “La unidad productiva tras la reforma del texto refundido de la Ley Concursal”, cit.

ser confidencial, con el fin de evitar la pérdida de valor asociada a la publicidad anticipada de la situación de insolvencia y el daño a la reputación del deudor.

En esta fase, el experto actúa como un intermediario bajo supervisión judicial, realizando un análisis del perímetro de la unidad productiva, contactando con potenciales adquirientes y evaluando las propuestas que recibe. A pesar de no tomar decisiones vinculantes, su informe juega un rol crucial en la evaluación judicial subsiguiente de la operación. En la práctica, este modelo ha seguido las pautas establecidas en los protocolos de los juzgados mercantiles de Barcelona, Madrid y Baleares, que sirvieron de antecedente inmediato a la regulación legal.

La presentación de la solicitud de concurso voluntario, acompañada de la oferta vinculante o del informe del experto dan inicio a la segunda fase: la fase judicial. Desde ese momento, el juez del concurso toma el control del procedimiento y concede un corto plazo para que los acreedores personados formulen alegaciones y, en su caso, mejoren las ofertas existentes⁵⁰. Este control judicial representa una garantía fundamental ante eventuales abusos, a la vez que preserva la agilidad del proceso.

Es especialmente relevante que la fase de liquidación no se inicie automáticamente tras presentar una oferta vinculante, lo que permite evitar la estigmatización inmediata del concurso y conservar abiertas otras soluciones, por lo menos formalmente. Sin embargo, la doctrina está de acuerdo en que, en la práctica, la mayor parte de los concursos que incorporan un *pre-pack* terminan con una rápida transmisión de la unidad productiva, confirmando así el carácter instrumental de la figura.

3. DELIMITACIÓN DEL PERÍMETRO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

Uno de los elementos más complejos y controvertidos de la figura es la correcta delimitación del perímetro de la unidad productiva. Jurídicamente, se puede definir la unidad productiva como una entidad económica que conserva su identidad y está compuesta por un conjunto de medios organizados para realizar una actividad económica. Esta definición, basada en derecho comunitario, requiere un análisis funcional de los elementos transmitidos y no solamente patrimonial⁵¹.

⁵⁰ Juzgados de lo Mercantil de Madrid, “Guía de buenas prácticas para la venta de unidades productivas”, cit., pp. 21-22.

⁵¹ Artículo 224 bis TRLC.

En la práctica, delimitar el perímetro significa determinar qué activos material e inmateriales, qué contratos y qué trabajadores están incluidos en la transmisión. Una delimitación extremadamente restrictiva puede generar riesgos de impugnación y dar lugar a una desnaturalización de la unidad productiva. Por otra parte, una delimitación demasiado amplia puede encarecer la operación o disuadir a posibles adquirientes. La doctrina ha destacado que el criterio principal debe ser la capacidad del conjunto transmitido para sostener la actividad económica de manera independiente⁵².

Desde el punto de vista laboral, la transmisión de una unidad productiva requiere inevitablemente la aplicación de la normativa sobre sucesión de empresa. La jurisprudencia del TJUE ha mantenido que el hecho de que una transmisión se califique como sucesión de empresa no depende de la forma jurídica de la transmisión, sino de la realidad económica de la operación. Esta delimitación atiende a factores como la continuidad de la actividad, la asunción de una gran parte de la plantilla o la transmisión de activos esenciales. Los tribunales españoles han adoptado esta doctrina y su aplicación condiciona de forma significativa el diseño del *pre-pack*.

La problemática se ve agravada cuando el perímetro de la unidad productiva es diseñado artificialmente con la finalidad de excluir a ciertos trabajadores o pasivos. Esto puede dar lugar a litigios en el futuro y poner en riesgo la seguridad jurídica de la operación. La Guía de Buenas Prácticas para la venta de unidades productivas resalta la importancia de una clara y transparente delimitación que esté alineada con la realidad económica del negocio.

Además, la delimitación del perímetro tiene consecuencias importantes en lo que respecta a los contratos en vigor, en particular aquellos que son esenciales para la actividad. La normativa sectorial puede condicionar la transmisión de contratos administrativos, licencias o concesiones; por lo tanto, es necesario una meticulosa coordinación entre el Derecho concursal y otras ramas del ordenamiento.

4. RIESGOS E INCONVENIENTES

A pesar de los beneficios que brinda el *pre-pack* en cuanto a la rapidez y conservación del valor de la empresa, su implementación práctica no está libre de riesgos e inconvenientes. Uno de los principales reproches doctrinales hace referencia a la posible falta de transparencia del

⁵² Cohen Benchetrit, A., “El pre-pack tras la reforma del Texto refundido de la Ley Concursal por la Ley 16/2022, de 5 de septiembre”, cit., pp. 11-14.

proceso, en particular durante la etapa preconcursal, en la que la confidencialidad puede restringir el acceso a posibles interesados y disminuir la concurrencia real⁵³.

Este riesgo se intensifica cuando el procedimiento de búsqueda de ofertas se dirige hacia un comprador determinado, lo que puede dar lugar a una percepción de una venta “a medida” y provocar impugnaciones por parte de los acreedores intermediarios. En este contexto la intervención del experto y el posterior control judicial hacen de contrapesos, pero su eficacia depende mayoritariamente de la diligencia con la que se realicen dichas funciones.

Lo posición de los acreedores es otro aspecto polémico, ya que pueden verse privados de una negociación efectiva acerca del futuro de la empresa si el proceso se enfoca en la rápida transmisión de la unidad productiva. A pesar de que el *pre-pack* tiene como objetivo aumentar al máximo el valor de la masa activa, no siempre garantiza una distribución equitativa de las ganancias provenientes de la continuidad de la empresa.

Desde el punto de vista laboral, la aplicación de la sucesión de empresa tiene el potencial de crear tensiones importantes, sobre todo cuando el comprador busca modificar las condiciones laborales o reestructurar la plantilla. La incertidumbre acerca de las responsabilidades asumidas puede desalentar a posibles adquirientes o incrementar el coste de la operación, disminuyendo así su atractivo económico.

Finalmente, se ha destacado el peligro de una excesiva dependencia del criterio judicial en un entorno donde la legislación permite que el juez del concurso tenga un margen enorme de apreciación. Esta flexibilidad, aunque es necesaria para ajustarse a la variedad de circunstancias, puede resultar en soluciones diversas y afectar la capacidad de previsibilidad del sistema.

En resumen, el *pre-pack* es una herramienta de incuestionable utilidad, pero cuya eficacia depende de mantener un balance delicado entre la rapidez, la transparencia y la protección de los intereses involucrados. Por lo tanto, su correcta implementación requiere una interpretación cautelosa de la normativa y un control judicial estricto para prevenir su utilización abusiva y asegurar que esté alineada con los objetivos del Derecho concursal.

⁵³ Pérez-Llorca, “Las “nuevas reformas” a la reforma concursal introducidas por la Ley 9/2015, de 25 de mayo”, cit., p.4.

VIII. JURISPRUDENCIA Y APLICACIÓN PRÁCTICA

1. JURISPRUDENCIA RELEVANTE EN MATERIA DE PRE-PACK Y VENTA DE UNIDADES PRODUCTIVAS

La figura del *pre-pack* concursal se ha establecido en el ordenamiento jurídico español a través de sentencias judiciales antes de que la Ley 16/2022 la positivizara parcialmente. La jurisprudencia, tanto nacional como comunitaria, ha tenido un papel crucial en la definición de sus efectos, sobre todo con respecto a la sucesión de empresa y a la protección de los derechos laborales⁵⁴.

Esta construcción jurisprudencial previa aclara que el *pre-pack* no surge como una figura exclusivamente legislativa, sino como una respuesta judicial a la necesidad de mantener el valor de las empresas en crisis mediante soluciones de transmisión anticipada, en un contexto normativo que inicialmente no contaba con regulación explícita.

En el ámbito del Derecho de la Unión Europea, es esencial partir de la interpretación del artículo 5.1 de la Directiva 2001/23/CE, que trata el mantenimiento de los derechos de los trabajadores en caso de transmisión de empresas. La jurisprudencia del TJUE ha sido crucial para establecer los requisitos necesarios para que una transmisión empresarial no esté sujeta a la regla general de subrogación automática⁵⁵.

El TJUE ha mantenido históricamente una visión extensa del término de transmisión de empresa, considerando la realidad económica de la operación en lugar de su forma jurídica. Esto ha influido considerablemente en la posibilidad de aplicar mecanismos para vender rápidamente en situaciones de insolvencia.

El TJUE en sentencia de 22 de junio de 2017⁵⁶ negó, por primera vez, la aplicación de la excepción del artículo 5.1 a un procedimiento *pre-pack* llevado a cabo en los Países Bajos. El tribunal determinó que el procedimiento analizado no tenía como objeto principal liquidar los bienes del cedente, sino mantener la empresa en funcionamiento. A su vez, consideró que

⁵⁴ Rodríguez Ruiz de Villa, D., “Jurisprudencia comunitaria y pre-pack: hacia un pre-pack reestructurador preconcursal”, cit., pp. 223-232.

⁵⁵ Encinar Telles, J. L.. “La sucesión de empresa a efectos laborales en ventas de unidades productivas mediante procedimiento “pre-pack” tras la reciente jurisprudencia del TJUE”, *Garrido Abogados*, 2022, pp. 2-4.

⁵⁶ STJUE (Sala Tercera) de 22 de junio de 2017, asunto C-126/16, *Federatie Nederlandse Vakvereniging y otros c. Smallsteps BV y otros*, ECLI:EU:C:2017:489.

tampoco contaba con una supervisión efectiva por parte de una autoridad competente, siendo ambos requisitos exigidos por la normativa comunitaria.

Esta resolución evidenció que los procedimientos de *pre-pack* carentes de una base normativa y de un control público eficaz, no podían acogerse a la excepción contemplada en la Directiva. De este modo, se fortalece la defensa de los derechos laborales frente a prácticas de transmisión anticipadas con regulación insuficiente.

Esta línea jurisprudencial fue reforzada por la Sentencia del TJUE de 28 de abril de 2022⁵⁷, asunto C-237/20. En este caso, el tribunal reconoció que un procedimiento de *pre-pack* puede incluirse dentro del alcance del artículo 5.1 de la Directiva 2001/23/CE, siempre y cuando se cumplan los siguientes requisitos: debe estar regulado por disposiciones legales o reglamentarias, supervisado por una autoridad y formar parte de un procedimiento de insolvencia abierto con el propósito de liquidar el patrimonio del deudor. La doctrina ha considerado esta sentencia como un punto de inflexión, ya que acepta la compatibilidad del *pre-pack* con el derecho laboral europeo en caso de cumplirse ciertos requisitos formales y materiales⁵⁸.

La importancia de esta resolución se debe a que el Tribunal no rechaza la figura del *pre-pack* como tal, sino que condiciona su aceptación a la presencia de garantías institucionales adecuadas, trasladando el debate desde la prohibición del mecanismo hacia su correcta configuración jurídica.

La anterior sentencia resulta especialmente importante para el ordenamiento español, puesto que evidencia que es necesario establecer una regulación normativa expresa del *pre-pack* para garantizar la seguridad jurídica de las transmisiones de unidades productivas⁵⁹. En efecto, esta jurisprudencia sirve como referencia directa para la Propuesta de Directiva de 7 de diciembre de 2022 relativa a la armonización de determinados aspectos del Derecho de insolvencia⁶⁰. La

⁵⁷ Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Primera), de 28 de abril de 2022, asunto C-237/20, *Federatie Nederlandse Vakbeweging c. Heiploeg Seafood International BV y otros*, ECLI:EU:C:2022:321.

⁵⁸ Thery Martí, Adrián, “El *pre-pack* en la propuesta de Directiva de 7 de diciembre de 2022”, *Revista General de Insolvencias & Reestructuraciones*, nº 9, 2023, pp. 4-8.

⁵⁹ *Ibid.*, p 8.

⁶⁰ Comisión Europea, Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a la armonización de determinados aspectos de la legislación en materia de insolvencia, COM(2022) 702 final. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=CELEX:52022PC0702>.

propuesta incorpora el *pre-pack* como un instrumento estructurado sujeto a principios de transparencia, concurrencia y control judicial.

Por lo tanto, se puede decir que la evolución de la jurisprudencia del TJUE es un factor que promueve la positivización del *pre-pack*, a nivel nacional y europeo, al requerir un marco regulatorio que posibilite equilibrar el interés laboral y concursal con la eficacia económica del procedimiento.

En el ámbito español, la jurisprudencia de los juzgados de lo mercantil ha sido el principal motor de la práctica del *pre-pack* antes de su positivización. Los acuerdos y protocolos de los Juzgados de lo Mercantil de Barcelona, Madrid y Baleares fueron fundamentales para la consolidación de la figura. Estos acuerdos definieron criterios orientativos para la preparación anticipada de la venta de unidades productivas supervisada por un experto independiente o administrador concursal que hubiera sido designado de forma anticipada⁶¹.

Estos procedimientos judiciales muestran un empeño por dotar de coherencia y previsibilidad a una práctica que, a pesar de no tener una regulación legal explícita, se implementaba cada vez más en la economía real, anticipando gran parte de los aspectos que más tarde serían incluidos en la reforma legislativa.

Judicialmente destaca el Auto del Juzgado de lo Mercantil nº 1 de Barcelona de 20 de enero de 2021⁶². Esta resolución aprobó el uso del *pre-pack* como un mecanismo para proteger el valor de la unidad productiva y maximizar la satisfacción de los acreedores, siempre que se respetasen los principios de publicidad y concurrencia.

Este auto, al legitimar de manera explícita el uso del *pre-pack* en el contexto concursal de España, ha sido considerado como un modelo, destacando que la documentación del proceso de selección de ofertas y un control judicial efectivo son componentes fundamentales para su validez.

Por último, en materia laboral se ha mantenido, tradicionalmente, una interpretación amplia de la sucesión de empresa en las transmisiones de unidades productivas en sede concursal. No

⁶¹ Juzgados mercantiles de Barcelona, “Pre-pack concursal: Directrices para el procedimiento de tramitación”, cit., pp. 2-4.; Juzgados de lo Mercantil de Madrid, “Guía de buenas prácticas para la venta de unidades productivas”, cit., p. 16.

⁶² Juzgados mercantiles de Barcelona, “Pre-pack concursal: Directrices para el procedimiento de tramitación”, cit., p. 4.

obstante, considerando la reciente jurisprudencia comunitaria, se puede observar una tendencia progresiva a reconocer la competencia exclusiva del juez del concurso para determinar los efectos laborales de la transmisión y ajustar, si es necesario, el alcance de la subrogación según lo estipulado en el TRLC.

Esta evolución indica un modelo en el que la protección de los derechos de los trabajadores se articula mediante el control judicial especializado, evitando soluciones automáticas que puedan poner en riesgo la transmisión y, finalmente, la continuidad de la actividad empresarial.

2. APLICACIÓN PRÁCTICA DEL PRE-PACK EN EL ORDENAMIENTO ESPAÑOL

Desde una perspectiva práctica, el *pre-pack* concursal es un mecanismo destinado a la preparación de la venta de una unidad productiva en un momento anterior a la declaración del concurso. Como ya se ha ido diciendo a lo largo del trabajo, su objetivo principal es impedir la pérdida de valor relacionada con el estigma concursal y a la dilación inherente del procedimiento ordinario⁶³.

Esta anticipación temporal posibilita la preservación de elementos intangibles esenciales, tales como el fondo de comercio, la cartera de clientes o el capital humano, que tienden a deteriorarse más tras la declaración formal de insolvencia.

Los juzgados mercantiles han demostrado que el *pre-pack* tiene como principal beneficio la oportunidad de organizar un proceso competitivo para encontrar ofertas en una situación preconcursal, lo que permite mantener la actividad empresarial y, en la medida de lo posible, el empleo⁶⁴. Esto es fundamental en sectores intensivos en fondo de comercio o capital humano, en donde el paso del tiempo puede derivar en una depreciación irreversible de la unidad productiva. Desde esta perspectiva, el *pre-pack* se presenta como una herramienta de eficiencia económica que facilita la continuidad de la empresa frente a alternativas liquidatorias fragmentadas.

Sin embargo, cómo ya se ha visto mencionado en otros apartados, la aplicación de la figura posee varios riesgos. La ausencia de transparencia en la elección del adquirente, el riesgo de

⁶³ Gómez de Arriba, D. “El pre-pack como modo de adquisición de unidades productivas en fase preconcursal”, *Revista capital riesgo*, 2023, pp. 122-1.

⁶⁴ Juzgados de lo Mercantil de Madrid, “Guía de buenas prácticas para la venta de unidades productivas”, *cit.*, pp. 23-24.

transmisiones a personas vinculadas con el deudor y la posibilidad de que los intereses de los acreedores sean perjudicados, son algunas de las principales objeciones que han sido indicadas por la doctrina y la práctica judicial⁶⁵. Es por ello por lo que los protocolos judiciales y la Guía de Buenas Prácticas para la venta de unidades productivas han insistido en la necesidad de establecer procedimientos abiertos, documentados y sujetos a control judicial efectivo.

Estos riesgos muestran que el *pre-pack* no debe ser visto como un procedimiento automático, sino como un proceso extraordinario cuya legitimidad se basa en seguir rigurosamente los principios de control jurisdiccional, concurrencia y transparencia.

Tras la reforma introducida por la Ley 16/2022, el *pre-pack* ahora tiene con un reconocimiento normativo en el TRLC; sin embargo, su regulación sigue siendo esencialmente limitada y de carácter procesal. Esta insuficiencia normativa se evidencia en la jurisprudencia comunitaria reciente, que ha enfatizado la necesidad de que los procedimientos de *pre-pack* se encuentren sujetos a disposiciones legales claras, se desarrollen bajo supervisión de una autoridad y tengan por objetivo la liquidación ordenada del patrimonio del deudor, con el fin de garantizar su compatibilidad con el Derecho de la Unión Europea.

En este contexto, aunque la regulación española vigente puede ser vista como un punto de partida, no se trata de un modelo cerrado; está sujeto a futuras precisiones normativas y al desarrollo jurisprudencial que defina las garantías y los límites del procedimiento.

En este sentido, la Propuesta de Directiva de 7 de diciembre de 2022 en materia de insolvencia posee una gran importancia al tener como objetivo principal la armonización de varios aspectos esenciales de los regímenes concursales de los Estados miembros, actualmente caracterizados por una gran fragmentación normativa. La Propuesta pretende mejorar la eficiencia de los procedimientos, así como reducir su duración y sus costes y maximizar el valor para los acreedores. A su vez, pretende identificar aquellos ámbitos que continúan siendo conflictivos tras la transposición de la Directiva 2019/1023 (entre los que se encuentra el *pre-pack*)⁶⁶.

⁶⁵ Ríos López, Y., “Pre-pack concursal: una solución para la venta de empresas en crisis”, cit.

⁶⁶ Andersen Tax & Legal, “Nueva Directiva en materia de Insolvencias. Una oportunidad única”, 4 de julio de 2025, pp. 2-5 (disponible en: <https://es.andersen.com/nueva-directiva-en-materia-de-insolvencias-una-oportunidad-unica/>; última consulta 26/02/2026).

Por ende, la evolución futura del *pre-pack* en el ordenamiento español debe interpretarse a partir de este marco europeo en construcción, donde se busca un equilibrio interno entre la protección de los derechos de los acreedores y trabajadores y la búsqueda de eficacia concursal.

IX. VALORACIÓN CRÍTICA Y PROPUESTA DE MEJORA

Tras la entrada en vigor de la Ley 16/2022, la regulación del *pre-pack* supone un avance significativo en la política concursal española, ya que proporciona un marco normativo a una figura que se había estado utilizando en los procedimientos judiciales. Para poder valorar la eficiencia de la figura, además de la descripción normativa, se deben tener en cuenta sus efectos prácticos y sus limitaciones estructurales y sociales. Asimismo, se deben proponer mejoras que hagan posible superar las deficiencias identificadas sin desvirtuar el objetivo de la figura.

1. EVALUACIÓN DE LA EFICIENCIA DEL MODELO PRE-PACK TRAS LA LEY 16/2022

La incorporación de los artículos 224 bis a 224 septies en el TRLC por parte de la Ley 16/2022, responde a la jurisprudencia del TJUE, que establece que para que los procedimientos de transmisión anticipada de unidades productivas sean compatibles con el Derecho comunitario, deben contar con un marco legal transparente y ser supervisados por una autoridad competente. De esta forma, la legislación española responde formalmente a la orden judicial al crear procedimientos que posibilitan la preparación y ejecución de la transmisión con supervisión judicial, así como la participación de un experto independiente⁶⁷.

A pesar de la ventaja del *pre-pack* de ofrecer una alternativa a la liquidación tardía de unidades productivas -lo cual puede mantener el empleo, el fondo de comercio y el valor económico- su implementación práctica tiene algunas restricciones. Por ejemplo, la exigencia de control judicial y la participación de expertos independientes, a pesar de aumentar la seguridad jurídica, pueden dilatar la ejecución del procedimiento y generar costes adicionales que, en concursos más pequeños, pueden desincentivar su uso⁶⁸. Esta dinamización procesal puede llegar a desvirtuar en parte el objetivo original de rapidez que justificó la adopción de la figura en los protocolos judiciales anteriores a la Ley 16/2022.

En la práctica de los juzgados mercantiles que venían utilizando protocolos preexistentes, la supervisión se centraba en garantizar la publicidad y el concurso de las ofertas, elementos que han permanecido como fundamentos de la regulación legislativa. No obstante, la efectividad

⁶⁷ STJUE de 28 de abril de 2022, asunto C-237/20, relativa a la interpretación del artículo 5.1 de la Directiva 2001/23/CE en el marco de procedimientos de insolvencia y transmisiones de empresas.

⁶⁸ Alonso Hernández, Á.; Rubio Sanz, J., “Mejoras del pre-pack concursal en la reforma”, Uría Menéndez, 6 de octubre de 2022, p. 2.

de estos controles se basa en gran parte en la diligencia y criterios jurisdiccionales, así como en el nivel de los informes realizados por los expertos. Esto podría dar lugar a soluciones dispares entre diferentes partidos judiciales. A pesar de que la doctrina admite que este modelo puede incrementar las posibilidades de continuidad de una empresa, también advierte que su aplicación podría no ser totalmente efectiva si los mecanismos para atraer ofertas no logran atraer a un número significativo de potenciales interesados⁶⁹.

Merece especial atención la relación entre el *pre-pack* y los objetivos generales del Derecho concursal. La Directiva (UE) 2019/1023 busca una mejora en la eficacia del sistema de insolvencias en su conjunto, promoviendo soluciones anticipadas para prevenir la liquidación destructiva de empresas viables⁷⁰. En este sentido, el *pre-pack* actúa como un proceso técnico que disminuye la dilación inherente a los procedimientos de concurso ordinario y mantiene el valor. Sin embargo, es necesario que el marco procesal no introduzca rigideces adicionales que eliminen los beneficios de anticipar la venta para que esta eficacia pueda verse materializada.

Por último, algunos autores contemporáneos defienden que la regulación normativa no contempla sistemáticamente todos aquellos elementos de política concursal que podrían aumentar la eficacia real. Estos elementos incluyen incentivos más claros para la participación de terceros o mecanismos de mediación entre acreedores y potenciales adquirentes⁷¹. Esto indica que, aunque la Ley 16/2022 ha conseguido dotar de seguridad jurídica al *pre-pack*, su eficacia en cuanto a los resultados está aún por demostrar.

2. IMPACTO SOCIAL DEL PRE-PACK: EMPLEO, ACREEDORES Y MERCADO

Para poder analizar correctamente la eficacia del *pre-pack*, se debe analizar el impacto social del mismo, entendiéndolo en sentido amplio. El impacto social abarca, además del empleo, la satisfacción de acreedores, la protección de los trabajadores y los efectos distributivos derivados de la transmisión de unidades productivas. El *pre-pack*, al permitir la continuidad de la actividad, tiende a prevenir la eliminación directa de puestos de trabajo, algo común en liquidaciones tradicionales⁷². Esta función conservadora es especialmente importante en

⁶⁹ López Barrau, P., “La unidad productiva tras la reforma del texto refundido de la Ley Concursal”, cit.

⁷⁰ Vid. Directiva (UE) 2019/1023 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de junio de 2019, sobre marcos de reestructuración preventiva, exoneración de deudas e inhabilitaciones, especialmente considerando 2, 8 y 22.

⁷¹ Pérez-Llorca, “Las “nuevas reformas” a la reforma concursal introducidas por la Ley 9/2015, de 25 de mayo”, cit., p.4.

⁷² Wolters Kluwer, “Concurso de acreedores: qué es y normativa”, cit., p.2.

aquellas áreas que dependen enormemente del capital humano o que tienen un componente fuerte de fondo de comercio, donde el deterioro rápido de activos intangibles puede derivar en pérdidas irreversibles.

Sin embargo, la eficacia social del *pre-pack* se ha visto afectada por algunos efectos distribuidos entre los distintos grupos de interés. Por un lado, si las decisiones se centran en la oferta preconcursal, los acreedores no financieros (especialmente aquellos sin privilegios) poseen poca influencia sobre el resultado de la transmisión. Esto podría provocar percepciones de injusticia o de distribución desigual de los beneficios. No se trata solo de una cuestión de equidad, sino que también tiene implicaciones sobre la legitimidad social del proceso, ya que los acreedores impugnadores o minoritarios podrían sentirse excluidos si notan que la competencia por presentar ofertas ha sido restringida.

Es necesario tener en cuenta los gastos sociales indirectos vinculados a la percepción de estabilidad del mercado y a la seguridad jurídica. La aplicación del *pre-pack*, aun contando con supervisión judicial, se ha visto vinculada en ocasiones a una cierta opacidad, sobre todo en las fases previas al concurso, cuando se llevan a cabo negociaciones sin plena publicidad. Esta circunstancia puede obstaculizar la concurrencia efectiva y limitar la participación de actores externos, lo que puede disminuir el valor de liquidación obtenido por los acreedores. Esto puede afectar finalmente a la confianza general del mercado en relación con los procesos concursales⁷³.

Desde un punto de vista doctrinal reciente, se ha enfatizado que el impacto social del *pre-pack* debe ser analizado no solamente en términos de empleo directo, sino también considerando la cohesión social a mayor escala. Esto incluye salvaguardar a los trabajadores y reducir los efectos negativos sobre las comunidades económicas locales. En esta línea, se ha sostenido que se podrían agregar mecanismos adicionales para fortalecer la legitimidad social del procedimiento. Ejemplos de éstos serían planes de mantenimiento de empleo o cláusulas de reinversión social del valor conseguido en la transmisión⁷⁴.

Además, varios analistas han indicado que el *pre-pack*, tal como se encuentra regulado, no soluciona por sí solo los desequilibrios estructurales que impactan a los distintos grupos de

⁷³ Juzgados de lo Mercantil de Madrid, “Guía de buenas prácticas para la venta de unidades productivas”, *cit.*, pp. 21-22.

⁷⁴ Encinar Telles, J. L.. “La sucesión de empresa a efectos laborales en ventas de unidades productivas mediante procedimiento “pre-pack” tras la reciente jurisprudencia del TJUE”, *cit.*, pp. 7-8.

acreedores, particularmente en situaciones de crisis económicas. En estos escenarios, la concentración del riesgo puede beneficiar a los grandes inversores sobre los acreedores pequeños o proveedores⁷⁵. Aunque este tipo de costes sociales distributivos son menos evidentes, no por eso son menos importantes; para una valoración integral del impacto del *pre-pack* en la sociedad, es imprescindible tenerlos en cuenta.

3. PROPUESTAS DE MEJORA

A raíz de lo anterior, se pueden plantear numerosas propuestas de mejora que no conllevan una reforma radical ni contraria a la Ley 16/2022, sino que buscan perfeccionar el modelo actual desde una perspectiva jurídica y social.

En primer lugar, es apropiado reforzar los mecanismos de publicidad y participación en ofertas desde las fases iniciales del proceso preconcursal. A pesar de que la supervisión de expertos independientes el control judicial son garantías valiosas, no es suficiente con la existencia de informes si no se garantiza efectivamente la participación de un número importante de potenciales compradores. Esto podría lograrse a través de la creación de plataformas digitales oficiales o sistemas obligatorios para difundir ofertas preconcursales para ciertas clases de unidades productivas, con garantías para proteger la confidencialidad de la empresa.

En segundo lugar, se podrían implementar incentivos legales que promuevan la participación activa de los acreedores no privilegiados en el proceso, sin perjudicar las normas de prelación que son habituales en el concurso. Por ejemplo, mecanismos de ponderación de ofertas que no solo consideren el precio ofrecido, sino también factores como la conservación de empleo o el compromiso social pueden contribuir a una distribución más justa del resultado.

En tercer lugar, y sin entrar en propuestas de reforma legislativa profunda, El desarrollo de criterios jurisprudenciales más coherentes y vinculantes en temas cruciales como la valoración del perímetro de la unidad productiva, el alcance de las obligaciones laborales asumidas y el tratamiento de pasivos asociados ayudaría a que el procedimiento sea más predecible. Esto podría lograrse a través de la divulgación de criterios orientadores por las salas mercantiles de

⁷⁵ Moreno García, Laura, “El prepack concursal: una herramienta clave para salvar empresas en crisis”, *Legal Today*, 2025, (disponible en <https://www.legaltoday.com/revista-aja/1024/articulos/12/index.html>; última consulta 26/02/2026).

las audiencias provinciales o incluso por la Dirección General de Seguridad Jurídica y Fe Pública en materia concursal, siguiendo el ejemplo de otras áreas procesales.

En último lugar, con el fin de reducir los costes sociales antes mencionados, la implementación de cláusulas tipo o recomendaciones concretas para la protección de trabajadores y comunidades locales puede ayudar a la aceptación social del *pre-pack*. Esto no significa, necesariamente, que los compradores tengan más obligaciones; podría materializarse mediante incentivos fiscales o de responsabilidad limitada sujeta a la realización de ciertos compromisos sociales.

Estas propuestas no buscan reemplazar el marco establecido por la Ley 16/2022, sino enriquecerlo con componentes que fortalezcan su legitimidad social y su eficacia en términos prácticos. Combinar un método que sea eficaz desde el punto de vista técnico y a la vez sensible desde el punto de vista social es fundamental para lograr que el *pre-pack* alcance su objetivo declarado de mantener la justicia distributiva durante el proceso concursal, sin renunciar al valor empresarial.

X. CONCLUSIONES

El estudio efectuado durante este trabajo posibilita asegurar que el *pre-pack* concursal es la solución a una necesidad estructural del derecho de insolvencia actual: impedir la destrucción injustificada de valor en las empresas cuando hay crisis. El hecho de que la compañía se deprecie desde el instante en que se anuncia el concurso no es una percepción retórica, sino una realidad económica que afecta a la eficiencia del sistema concursal. En esta situación, la planificación con antelación de la transmisión de la unidad productiva se presenta como un método sensato para mantener el empleo, la actividad y el tejido empresarial.

El experto en la venta de la unidad productiva desempeña un rol clave en el *pre-pack* concursal, al actuar como un tercero independiente e imparcial designado judicialmente. Su función principal es asegurar la transparencia, la razonabilidad y la concurrencia de las ofertas. Al mismo tiempo, se encarga de maximizar el valor de los activos del deudor y preservar la seguridad jurídica del proceso. Al igual que el administrador concursal, el experto debe ser independiente para garantizar que su participación no esté afectada por intereses externos, lo cual fortalece la legitimidad del procedimiento.

La Ley 16/2022, al establecer una cobertura normativa para una actividad que hasta ese momento se había llevado a cabo en el ámbito de los protocolos judiciales, ha representado un progreso significativo. La positivización del *pre-pack* ha fortalecido la seguridad jurídica de este instrumento y ha ayudado a incluir una lógica más centrada en la preservación que la simple liquidación dentro del TRLC. No obstante, un análisis crítico de su regulación demuestra que la norma, si bien es robusta, no elimina todas las dudas interpretativas.

El ámbito de la sucesión empresarial y la compatibilidad del mecanismo con los fallos judiciales del TJUE son las principales tensiones. El *pre-pack* no puede transformarse en un medio indirecto para eludir responsabilidades laborales, ni puede ser una herramienta que desvirtúe la protección otorgada por el Derecho comunitario. La eficacia económica del sistema debe estructurarse dentro del respeto a los derechos de los trabajadores y al marco normativo europeo, lo que impone límites a su configuración práctica.

Asimismo, el estudio realizado permite concluir que el *pre-pack* no debe entenderse como un mecanismo aislado, sino integrado en la arquitectura global de la reforma concursal. La relación que mantiene con los planes de reestructuración no es de competencia, sino de complementariedad, ya que ambos mecanismos comparten la finalidad de evitar la destrucción

de valor, aunque actúan en momentos distintos del proceso de insolvencia. La coherencia entre ambos sistemas es esencial para garantizar un modelo eficiente y funcional.

Ahora bien, el verdadero factor de éxito del *pre-pack* no es su formulación legal, sino su aplicación práctica. Para poder cumplir su finalidad sin generar desequilibrio entre los intereses en juego, el mecanismo requiere de transparencia en el procedimiento de selección del adquirente, concurrencia real, publicidad efectiva y un control judicial riguroso. Sin estas garantías, la figura del pre pack corre el riesgo de transformarse en una figura materialmente controvertida a pesar de ser atractiva formalmente.

En conclusión, puede afirmarse que el modelo español de *pre-pack* concursal representa un paso significativo hacia un derecho de la insolvencia más moderno y orientado a la preservación del valor empresarial Sin embargo, su consolidación definitiva dependerá de una interpretación jurisprudencial homogénea y de una práctica judicial que combine rigor con agilidad. Solamente desde ese equilibrio entre eficiencia económica y seguridad jurídica podrá el *pre-pack* cumplir plenamente la finalidad que justifica su incorporación al ordenamiento.

XI. BIBLIOGRAFÍA

Referencias

- Alfaro Águila-Real, J. (2021). *La venta de unidades productivas y el control judicial en el pre-pack*. Almacén de Derecho.
- Alonso Hernández, Á., & Rubio Sanz, J. (6 de octubre de 2022). *Mejoras del pre-pack concursal en la reforma*. Obtenido de Úria Menéndez: <https://www.uria.com/es/publicaciones/8098-mejoras-del-prepack-concursal-en-la-reforma>
- Andersen. (4 de julio de 2025). *Nueva Directiva en materia de Insolvencias. Una oportunidad única*. Obtenido de <https://es.andersen.com/es/publicaciones-y-noticias/nueva-directiva-en-materia-de-insolvencias-una-oportunidad-unica.html>
- Cerdá Alberó, F. (2024). MODIFICACIONES ESTRUCTURALES SOCIETARIAS E INSOLVENCIA: PLAN DE REESTRUCTURACIÓN, PRE-PACK Y CONVENIO CONCURSAL. *Revista General de Insolvencias & Reestructuraciones*, 49-94.
- Cohen Benchetrit, A. (2023). El pre-pack tras la reforma del Texto refundido de la Ley 16/2022, de 5 de septiembre. *Revista General de Insolvencias & Reestructuraciones*, 1-14.
- Concurso de acreedores: qué es y cuándo presentarlo*. (24 de noviembre de 2023). Obtenido de Wolters Kluwer: <https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es>
- Encinar Telles, J. L. (8 de Junio de 2022). *La sucesión de empresa a efectos laborales en ventas de unidades productivas de empresas insolventes mediante procedimiento "pre-pack" tras la reciente jurisprudencia del TJUE*. Obtenido de Garrido: <https://garrido.es/sucesion-de-empresa-a-efectos-laborales-en-ventas-de-unidades-productivas-de-sociedades-en-situacion-de-insolvencia-mediante-procedimiento-pre-pack-articulo-jose-luis-encinar-telles/>
- Estévez Collins-Serra, S. (abril de 2022). *LA VENTA DE UNIDADES PRODUCTIVAS EN SEDE CONCURSAL*. Obtenido de Universidad Pontificia de Comillas.

- Ferreira Loran, R. d. (19 de Junio de 2024). *El Prepack como mecanismo de enajenación de la unidad productiva en el concurso de acreedores*. Obtenido de Universidad de Valladolid.
- Flaquer Riutort, J. (28 de July de 2023). *La venta de unidad productiva de la empresa en crisis. Especial referencia al mecanismo de prepack concursal* . Obtenido de InDret: <https://indret.com/la-venta-de-unidad-productiva-de-la-empresa-en-crisis/>
- Gilo Gómez, C. (2021). Bankruptcy Prepack and Comparative Law. En *Pre-pack concursal y Derecho comparado* (págs. 111-121). Salamanca: Estudios de Deusto.
- González Martín, P. (Julio de 2021). *SOBRE LA VENTA DE LA UNIDAD PRODUCTIVA PRE-PACL*. Obtenido de Universidad de La Laguna.
- Gómez de Arriba, D. (2023). El Pre-Pack como modo de adquisición de unidades productivas en fase preconcursal. *Revista Capital Riesgo*.
- Hernando Cebriá, L. (2024). Ventas prenegociadas (pre-pack): tensiones del derecho de la insolvencia con el derecho de sociedades. *Revista General de Insolvencias & Reestructuraciones*.
- Huelmo Regueiro, J. (s.f.). Las reformas de la accion rescisoria concursal desde la Ley Concursal del 2003. En *De la Ejecución a la Historia del Derecho Procesal y sus protagonistas* (págs. 249-261). Atelier, libros jurídicos.
- Ilustre Colegio de Abogados de Madrid. (s.f.). *Guía de buenas prácticas para la venta de unidades productivas*. Madrid.
- Jacquet Yeste, T. (2006). Contribución a la caracterización de la propuesta anticipada de convenios. *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, nº4, Sección Varia, Editorial LA LEY, 227-230.
- Jiménes de Valdés, J., & López González, R. (marzo de 2021). *La implementación en España del pre-pack concursal: una aproximación a su contenido*. Obtenido de Gómez-Acebo y Pombo: https://ga-p.com/wp-content/uploads/2021/03/La_implementacion_Espana_del_pre-pack-1.pdf

- Juzgados Mercantiles de Barcelona. (2021). *PRE-PACK CONCURSAL: DIRECTRICES PARA EL PROCEDIMIENTO DE TRAMITACIÓN*. Barcelona: Ilustre Colegio de la Abogacía de Barcelona.
- Lloret Villota, J., & Marqués Vilallonga, J. M. (2022). El pre-pack. En *La venta de la unidad productiva en sede concursal* (págs. 349-354). Aranzadi la Ley.
- López Barrau, P. (16 de noviembre de 2022). *La unidad productiva tras la reforma del texto de la Ley Concursal*. Obtenido de DICTVM ABOGADOS: <https://dictumabogados.com/actualidad-profesional/la-unidad-productiva-tras-la-reforma-del-texto-refundido-de-la-ley-concursal/30444/>
- Martínez Sanz, F. (s.f.). Venta de unidad productiva en el concurso de acreedores. *Revista General de Insolvencias y Reestructuraciones*, 95-134.
- Menchaca, J. (noviembre de 2011). *La nueva directiva concursal 2019/1023 de 20 de junio de 2019*. Obtenido de AGM Abogados : https://www.agmabogados.com/wp-content/uploads/2019/11/Qu%C3%A9-c%C3%B3mo-y-cu%C3%A1ndo-puntos-clave-de-la-Directiva-de-procedimientos-de-reestructuraci%C3%B3n-e-insolvencia_ampliado-EJ.pdf
- Noticias Jurídicas. (26 de 5 de 2015). *Contenido y novedades de la Ley 9/2015, de medidas urgentes en materia concursal*. Obtenido de Noticias Jurídicas: <https://noticias.juridicas.com/actualidad/noticias/10157-contenido-y-novedades-de-la-ley-9-2015-de-medidas-urgentes-en-materia-concursal/>
- Pérez Garrido, H. (20 de Junio de 2023). *La figura del "Pre-pack" en el sistema concursal español*. Obtenido de Universidad de Valladolid.
- Pérez-Llorca. (mayo de 2015). *Las "nuevas reformas" a la reforma concursal introducidas por la Ley 9/2015, de 25 de mayo*. Obtenido de Pérez Llorca: <https://www.perezllorca.com/es/actualidad/nota-juridica/nuevas-reformas-a-reforma-concursal-de-ley-9-2015/>
- Ríos López, Y. (11 de 3 de 2021). *«Pre-pack» concursal: una solución para la venta de empresas en crisis*. Obtenido de Lefevbre: <https://elderecho.com/pre-pack-concursal-una-solucion-para-la-venta-de-empresas-en-crisis>

Rodríguez Ruiz de Villa, D. (2023). JURISPRUDENCIA COMUNITARIA Y EL PRE-PACK: HACIA UN PRE-PACK REESTRUCTURADOR PRECONCURSAL. *Revista Jurídica de Asturias* n°46/2023, 223-246.

Thery Martí, A. (2023). El prepack en la propuesta de Directiva de 7 de diciembre de 2022. *Revista General de Insolvencias & Reestructuraciones*.

Legislación

Directiva (UE) 2019/1023 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de junio de 2019, sobre marcos de reestructuración preventiva, exoneración de deudas e inhabilitaciones, y sobre medidas para aumentar la eficiencia de los procedimientos de reestructura. (26 de junio de 2019). Obtenido de Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2019-81090>

Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, para la transposición de la Directiva (UE) 2019/1023 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de junio d. (6 de septiembre de 2022). Obtenido de Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/eli/es/l/2022/09/05/16/con>

Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal. (1 de septiembre de 2004). Obtenido de Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/eli/es/l/2003/07/09/22/con>

Ley 9/2015, de 25 de mayo, de medidas urgentes en materia concursal. (27 de mayo de 2015). Obtenido de Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/eli/es/l/2015/05/25/9/con>

Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal. (7 de mayo de 2020). Obtenido de Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/eli/es/rdlg/2020/05/05/1/con>

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. (24 de octubre de 2015). Obtenido de Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/eli/es/rdlg/2015/10/23/2/con>

Real Decreto-ley 11/2014, de 5 de septiembre, de medidas urgentes en materia concursal. .

(7 de septiembre de 2014). Obtenido de Boletín Oficial del Estado:

<https://www.boe.es/eli/es/rdl/2014/09/05/11/con>