



Facultad de Derecho
Universidad de La Laguna

TRABAJO FIN DE GRADO
Grado en Derecho
Facultad de Derecho
Universidad de La Laguna
Curso 2020/2021
Convocatoria: Septiembre

**LA ADMINISTRACIÓN SILENTE O INTERINA EN EL CONTEXTO
DEL PRE-PACK CONCURSAL**

**THE SILENT OR INTERIM ADMINISTRATION IN THE PRE-PACK
BANKRUPTCY PROCESS CONTEXT**

Realizado por el alumno/a D. Víctor Oliva Pérez

Tutorizado por el Profesor/a D. Irene Navarro Frías

Departamento: Derecho Público y Privado Especial y Derecho de la
Empresa

Área de conocimiento: Derecho Mercantil

ABSTRACT

In this work, a new legal concept will be analyzed, to the point that it is not even regulated in our legal system, but has been judicially applied in certain cases. The experience of its application has been remarkably positive, what has meant certain sectors has defended to popularize what is called "interim administrator", "silent administrator" or "trustee" among other meanings. The essential notion about the institution, revolves around on the dynamism, speed and flexibility that it supose to the bankruptcy and pre-bankruptcy proceedings, avoiding the degradation and loss of value of the productives, personals and economics components that set up the company. To clarify the concept we are dealing with and its goals, we will analyze similar concepts from other legal systems that could be the "inspiration" or "starting point" of the Spanish case, as well as the sale of productives units as the context in which it concept of trustee takes place, or the statute of the trustee or interim or silent administrator and its connotations. All these tools will allow us an accurate approach to such a (still) unknown figure.

Key Words: silent administrator, interim administrator, bankruptcy pre-pack procedure, productive unit

RESUMEN

En el presente trabajo se va a analizar una figura novedosa, hasta el punto que ni siquiera aún se regula como tal en nuestro ordenamiento jurídico, pero que ha resultado de aplicación judicial en determinados supuestos. La experiencia de su aplicación ha sido notablemente positiva, lo que ha implicado que desde determinados sectores se abogue por una popularización de lo que se denomina "administrador interino", "administrador silente" o "sindicó" entre otras acepciones. La noción esencial acerca de la institución, pivota sobre el dinamismo, rapidez y flexibilidad que la misma otorga al procedimiento concursal y preconcursal, evitando la degradación y pérdida de valor de los distintos componentes productivos, personales y económicos que integran la empresa. Para esclarecer la figura en cuestión y sus objetivos, analizaremos figuras similares de otros ordenamientos que van a constituir la "inspiración" o "punto de partida" del caso español, así como la venta de la unidad productiva en tanto contexto en el que se desarrolla tal institución, o el estatuto del síndico o administrador interino o silente y sus connotaciones. Todas estas cuestiones nos van a permitir un certero acercamiento a tan (aún) desconocida figura.

Palabras clave: administrador silente, administrador interino, pre-pack concursal, unidad productiva

ÍNDICE

1.- INTRODUCCIÓN	5
2.- MARCO NORMATIVO	6
2.1.- El art. 583 TRLC: Comunicación de la apertura de negociaciones.....	6
2.2.- Art. 530 TRLC: Solicitud de concurso con presentación de plan de liquidación.....	9
3.- LA VENTA DE LA UNIDAD PRODUCTIVA EN SEDE CONCURSAL Y LA FIGURA DEL PRE-PACK CONCURSAL	10
3.1- La venta de unidad productiva en sede concursal.....	10
3.2.- Momento y contexto de la tramitación.....	15
4.- EL PRE-PACK CONCURSAL	18
4.1- Introducción: referencia en la Directiva (UE) 2019/1023.....	18
4.2.- Figuras similares de otros ordenamientos jurídicos.....	20
4.3.- El papel de las Administraciones y organismos públicos en el pre-pack concursal.....	24
5.-ACUERDO DE LOS JUECES MERCANTILES DE BARCELONA DE 20 DE ENERO DE 2021	25
5.1.- Contenido y sentido del Acuerdo.....	25
5.2.- Implicaciones procesales.....	27
5.3.- Protocolo pre-pack de los Juzgados Mercantiles de Palma de Mallorca.....	30
5.4.- Análisis jurisprudencial.....	32
6.- ESTATUTO JURÍDICO DEL ADMINISTRADO INTERINO	37
6.1.- Similitudes con la figura del Mediador concursal en materia de acuerdos extrajudiciales de pago.....	38
6.2.- Cuestiones controvertidas de la institución.....	41
7.- CONCLUSIONES	43

8.- BIBLIOGRAFÍA.....45

1.- INTRODUCCIÓN

El presente trabajo, centra su objeto de estudio en el análisis de la alternativa propuesta por los Jueces mercantiles de Barcelona, y que puede erigirse en un futuro próximo en una eficaz solución a los obstáculos que presenta el procedimiento del denominado “pre-pack” o venta de unidad productiva.

En este caso, sucede algo en ocasiones común en el mundo jurídico, cual es la existencia de una disfunción entre los plazos procesales que encorsetan la actuación jurídica por un lado, y la dinámica productiva a la que las empresas y sociedades se ven sometidas en su prestación de servicios cotidiana, por otro lado.

Dicha solución, encarnada en la figura del síndico o administrador concursal interino, viene a tratar de conciliar ambos mundos, el jurídico-procesal y el productivo-empresarial. Ello confluje pues, en la aportación de una solución, que apoyada en la normativa comunitaria, y en las positivas experiencias que otros países de nuestro entorno han mostrado con la aplicación de figuras similares, parece que finalmente comienza a aportarse con éxito en la jurisdicción española.

Se trata de una figura, que como veremos a lo largo del desarrollo del trabajo, encuentra su génesis o punto de partida en figuras similares desarrolladas en el Derecho británico y el Derecho neerlandés. Dichas figuras (y así lo recoge además para el caso español la alternativa propuesta por los Jueces Mercantiles de Barcelona) cuentan como eje central con la idea de articular una institución que permita al administrador de la persona jurídica conocer de primera mano todos los pormenores que rodean a la misma y permitir una salida higiénica a la situación de insolvencia inminente mediante la venta de todo o parte del negocio (a través de lo que se denomina “venta

de la unidad productiva”). Ello permitiría por tanto que el Administrador nombrado a estos efectos, tenga pleno conocimiento de la situación societaria, y lo que es más importante, pueda conocer de antemano las posibles ofertas para la compra de todo o parte del negocio y además que todo ello, redunde en la eficacia y rapidez de la ejecución de la venta una vez sea declarado el concurso. Por tanto, como puede observarse se trata, en esencia, de que el administrador desarrolle una actividad previa al concurso, para una vez declarado el mismo, la actividad concursal sea mucho más rápida y efectiva.

2.- MARCO NORMATIVO

2.1.- El art. 583 TRLC: Comunicación de la apertura de negociaciones

La figura analizada en el presente documento encuentra su lugar dentro de la tramitación concursal, en el art. 583 del Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal (en adelante TRLC). Dicho artículo viene a sustituir al art. 5 bis de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal (en adelante Ley Concursal), vigente hasta la entrada en vigor del mencionado TRLC, si bien de su lectura se induce que la nueva redacción incluye modificaciones meramente operativas y aclaratorias, tratando de dar sentido a dichas comunicaciones dentro del entramado del nuevo Texto Refundido.

El precepto en cuestión ya conceptúa de forma muy clara cuáles son los dos objetivos fundamentales de la mencionada comunicación con respecto a los acreedores: o bien (i) obtener adhesiones a una propuesta anticipada de convenio; o bien (ii) alcanzar un acuerdo de refinanciación.

El primero de los apartados, se refiere a lo contenido en el art. 333 y siguientes del TRLC, en el sentido en que el deudor comunica que se

encuentra en un trámite en el que intenta obtener adhesiones a la propuesta de convenio, mientras que el segundo de los aspectos, se proyecta sobre lo contemplado en el art. 597 y siguientes TRLC. Esta segunda cuestión, cuenta con la particularidad de que si se hubieran iniciado las negociaciones con los acreedores para alcanzar el mencionado acuerdo de refinanciación, “*deberá alcanzarse dentro de los tres meses siguientes a la fecha de esa comunicación*”¹.

El precepto reseñado, pese a parecer clara y concisa su redacción presenta alguna cuestión controvertida. Una de ellas radica en determinar si de la redacción del precepto en cuestión, debemos deducir que el deudor debe haber iniciado ya en el momento de la comunicación las preceptivas negociaciones, o si bien las mismas pueden iniciarse tras la comunicación².

Si bien es cierto, como expone Aznar Giner, que algunos tribunales asumen³, (especialmente los primeros años tras la introducción del instrumento de la propuesta anticipada de convenio) la primera de las tesis anteriores lo cierto es que del nuevo art. 583 TRLC, se desprende que en la noción de comunicación de “*la <apertura> de negociaciones con los acreedores (...) prescinde de una actuación negociadora previa a la comunicación y se asemeja y acerca a la referida puesta en conocimiento del próximo inicio de negociaciones y no de su existencia*”⁴. Parte de la doctrina

¹ Artículo 597 TRLC.

² AZNAR GINER, E.: *La comunicación preconcursal de apertura de negociaciones, insolvencia y concurso de acreedores*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2020, pág. 68.

³ Algunos ejemplos serían: Auto de la AP de Madrid 5 de febrero de 2010, se expone que la solicitante no cumple el requisito de “*estar siguiendo negociaciones por parte de la comunicante para obtener una propuesta anticipada de convenio con sus propios acreedores (...)*”; Auto Juzgado de lo Mercantil de Granada de 11 de mayo de 2009, que hace referencia como requisito a los efectos en cuestión: “*que se acredite el inicio de las negociaciones con los acreedores para obtener adhesiones a una <propuesta anticipada de convenio>*”.

⁴ AZNAR GINER, E.: *op. cit.*, pág. 70.

entiende que carece de sentido que se exija el requisito de haberse iniciado ya las negociaciones al momento de la comunicación, toda vez que es ella (la comunicación) la que otorga protección jurídica al deudor con respecto a las conductas que pudiera adoptar el acreedor (esencialmente, la más importe, la solicitud del concurso).

Sin embargo, se trata de una cuestión que ha sido doctrinalmente debatida, y al amparo del originalísimo predecesor del actual 583 TRLC, el art. 5.3 LC, algunos sectores doctrinales defienden la necesidad de que se haya iniciado ese período negocial con anterioridad a la comunicación, toda vez que como expone el Catedrático Juan Damián Moreno, “(...) *el mero hecho de dar publicidad al inicio de las negociaciones constituye, además, un elemento que puede alertar sobre el estado de las cuentas del deudor y desencadenar una respuesta de los acreedores contrarias a las que se persigue*”⁵ y como observamos, constituir una negativa incidencia en la viabilidad de la empresa.

Otra de las controversias observadas en el análisis jurisprudencial del art. 583 TRLC, se advierte en cuanto a la concurrencia de una solicitud de concurso necesario por parte de alguno de los acreedores, en relación con la comunicación del art. 583 TRLC (aunque en muchas resoluciones recientes se sigue mencionando el art. 5 bis LC en tanto que era el precepto vigente en el proceso de tramitación de la mayoría de situaciones concursales o preconcursales que se resuelven en la actualidad). La jurisprudencia menor⁶ viene a despejar esta duda interpretativa, al exponer que no puede prevalecer la comunicación del inicio de las negociaciones por el deudor, cuando ya se

⁵ DAMIÁN MORENO, J.D.: *Reflexiones para la Reforma Concursal*, Editorial Reus, Madrid, 2010, pág. 16.

⁶ Ejemplos de ello serían: Auto de la Audiencia Provincial de Barcelona (Sección 15) 177/2020 de 26 de noviembre; Auto de la Audiencia Provincial de Barcelona (Sección 15) 153/2020, de 28 de octubre; Auto Audiencia Provincial de Barcelona 54/2013, de 15 de abril.

hubiese constatado la existencia de solicitud del concurso por alguno de los acreedores o legitimados para ello. La nueva reforma del año 2020 en materia concursal, ha aclarado este extremo, y así el art. 594 TRLC expone de forma meridiana que únicamente puede estar protegido el deudor que efectúa esa comunicación de apertura de negociaciones del 583 TRLC, si la misma hubiera sido efectuada en fecha anterior a la solicitud de concurso necesario por el acreedor o legitimado⁷.

2.2.- Art. 530 TRLC: Solicitud de concurso con presentación de plan de liquidación.

Este precepto, mencionado como art. 191 ter de la Ley Concursal antes de la reforma del año 2020, viene a implicar que la solicitud del concurso por el deudor pueda venir acompañada de una “*propuesta escrita vinculante*”⁸, lo que supondrá de forma inmediata la apertura de la fase de liquidación, dentro de la cual, el Letrado de la Administración de Justicia dará traslado de ese plan de liquidación por diez días a efectos de que puedan los acreedores formular alegaciones. Lo que va a implicar la figura aquí estudiada del pre-pack concursal es que esa búsqueda de ofertas cuenten con el apoyo y asesoramiento de un administrador interino/síndico/ experto independiente, que una vez sea declarado el concurso pasará a erigirse en administrador concursal, con los beneficios para la agilidad de la tramitación del mismo que

⁷ Las propias resoluciones consultadas aclaran que lo relevante sería la “solicitud de concurso” y no tanto la “admisión a trámite de la misma”. Una vez solicitado el concurso, aunque la misma no se haya admitido a trámite aún, no estará protegido el deudor por la comunicación del inicio de las negociaciones frente a las conductas del acreedor o legitimado.

⁸ GIL GARCÍA, S.; SERRANO BARRIENTOS, A.: “La liquidación concursal en el trlc y en la regulación covid: los criterios orientativos y planes de liquidación” en AA.VV. (FORTEA GORBE, J.L. y BLANCO GARCÍA-LOMAS, L., Dir.) *El Texto Refundido de la Ley Concursal. I Congreso Nacional de Derecho de la Empresa. Elche 1 y 2 de octubre de 2020*; Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2020 págs. 137 y ss.

supone el hecho de ser conocedor ya de las particularidades de la sociedad y de las eventuales ofertas para la adquisición de la Unidad Productiva. En este caso, la normativa nacional apoyada en este art. 530 TRLC para la institucionalización del pre-pack es aún escasa si no inexistente, pero es cierto que se cuenta con algunas herramientas jurídicas para articular dicha figura. Se estudiarán a lo largo del trabajo, pero fundamentalmente se hace referencia a la Directiva (UE) 2019/1023, a los Autos de 9 de enero de 2012 del Juzgado de lo Mercantil número 3 de Barcelona, y Auto de 29 de julio de 2020 del Juzgado de lo Mercantil número 10 de Barcelona, así como la remisión a figuras similares de los ordenamientos británico o neerlandés.

3.- LA VENTA DE LA UNIDAD PRODUCTIVA EN SEDE CONCURSAL Y LA FIGURA DEL PRE-PACK CONCURSAL.

3.1- La venta de unidad productiva en sede concursal

El fundamento de este epígrafe radica esencialmente en analizar las distintas circunstancias en que puede desarrollarse la venta de una Unidad Productiva, para poder apreciar las particularidades que definen a la figura del pre-pack concursal. Es por ello, que antes de entrar de lleno en el análisis detallado del pre-pack, es preciso aludir a la Venta de la Unidad Productiva en Fase Común del concurso, a la venta de la Unidad Productiva como contenido del convenio (denominado “convenio por asunción” por el art. 324 TRLC), y a la venta de la Unidad Productiva en Fase de liquidación. Todas ellas tienen en común que se desarrollan durante el proceso concursal en sentido estricto, esto es, tras lo que el art. 30 TRLC conceptualiza como auto de declaración del concurso, a diferencia de lo que supone el pre-pack concursal, que, como se verá posteriormente, pese a contar con una proyección “intra concurso”, lo esencial de la institución (aquello por lo que

es útil esencialmente) es toda una actividad preconcursal que redundará en una mayor agilidad y flexibilidad de todo el proceso cuando entre en juego la venta de la Unidad Productiva.

El Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley Concursal (en adelante TRLC), contempla en el Título IV “*De la masa activa*”, Capítulo III “*De la conservación y enajenación de la masa activa*”, en los artículos 215 a 224, las reglas esenciales inherentes a la enajenación de las unidades productivas. Dicha cuestión ya ha sido analizada en el apartado “*II.- Marco Normativo*”, exponiéndose unos objetivos fundamentales de descansan sobre tres ideas esenciales⁹:

1. *“Maximización del valor de la masa activa*
2. *Mantenimiento de la actividad empresarial: salvar el tejido empresarial.*
3. *Conservación de los puestos de trabajo”.*

Comienza exponiendo el art. 215 del TRLC que la venta o enajenación de la unidad productiva se producirá a través de “*subasta, judicial o extrajudicial, incluida la electrónica*”. Ésta sería por tanto, la regla general, pero es cierto que el legislador contempla en el art. 216 TRLC la posibilidad de obviar dicha circunstancia, procediendo a que la venta se produzca “*de forma directa o por entidad especializada*”, sin que sea necesario recurrir por tanto a esa subasta que menciona el artículo precedente. Se debe en este caso, como reza el propio precepto, atender a lo establecido en la ley para la obtención de autorizaciones judiciales del art. 518 TRLC. En esencia:

⁹ GIL GARCÍA, S.; SERRANO BARRIENTOS, A.: *op. cit.*, pág. 133.

solicitud de autorización formulada por escrito, traslado a las demás partes para formular alegaciones por plazo no inferior a tres días ni superior a diez, resolución del juez mediante auto dentro de los cinco días siguientes al último vencimiento, contra el cual solo cabe recurso de reposición.

El apartado 3 del propio 216 hace referencia a la retribución de la persona o entidad especializada, exponiendo que *“se realizará con cargo a la retribución que el administrador haya percibido”* de acuerdo a lo que dispone el art. 203.3 TRLC (*“La retribución de los expertos independientes será a cargo de la administración concursal”*)¹⁰.

Además, toda esta tramitación va a contar con una serie de reglas que van a vertebrar todo ese proceso de venta de la unidad productiva. El art. 217 establece unas reglas genéricas impuestas a la administración concursal la cual deberá: (a) “Determinar el plazo para la presentación de ofertas”, y (b) determinar antes de que comience a computarse dicho plazo, *“los gastos realizados con cargo a la masa activa para la conservación en funcionamiento de la actividad(...)”*. Pero además de ello, dentro de esas reglas genéricas, nos encontramos con el art. 218 TRLC, que viene a establecer un “suelo” o contenido mínimo (bajo esa expresión de “al menos”), aludiendo a cuestiones como *“identificación del oferente e información sobre su solvencia económica(...)”*, o *“determinación precisa de los bienes, derechos, contratos y licencias o autorizaciones incluidos en la oferta”*, así como *“precio ofrecido, modalidades de pago (...)”*, etc.

Finalmente, dentro de estas reglas genéricas, el art. 220 TRLC hace referencia a la necesidad de articular una audiencia con los representantes de los trabajadores en el plazo de 15 días, exponiendo además que si la venta de

¹⁰ GIL GARCÍA, S.; SERRANO BARRIENTOS, A.: *op. cit.*, págs. 134-135.

la Unidad Productiva implicara “*la modificación sustancial de las condiciones de trabajo, el traslado, el despido, la suspensión de contrato o la reducción de jornada de carácter colectivo, se estará a lo dispuesto en esta ley en materia de contratos de trabajo*”, esto es, a lo que contempla el art. 169 y ss TRLC¹¹.

Todo lo anterior respondería a lo que puede considerarse como Compra (o venta) de la Unidad Productiva en Fase Común del concurso, esto es, una vez que se ha dictado auto de declaración del concurso como así dispone el art. 30 TRLC.

Pero la doctrina¹² hace referencia a la posibilidad de que se produzca dicha venta de la unidad productiva en contextos distintos, esto es, aparte de la ya mencionada (i) venta de la unidad productiva en fase común, la misma puede darse (ii) como contenido del convenio (“*convenio por asunción*” como lo define el art. 324 TRLC), (iii) en fase de liquidación, y en último lugar, haremos referencia al verdadero objeto del presente estudio como es (iv) la figura del pre-pack.

En cuanto a la venta de la Unidad Productiva como contenido del convenio hay que realizar una serie de puntualizaciones, que contempla el mencionado art. 324 TRLC. En primer lugar, cabría señalar que se trata de una figura poco empleada en la práctica, donde quizá adquiere un mayor protagonismo la venta de la unidad productiva en Fase Común del concurso. Una de las cuestiones características de esta modalidad de venta de la Unidad

¹¹ GIL GARCÍA, S.; SERRANO BARRIENTOS, A.: *op. cit.*, pág. 136.

¹² BELEN CAMPUZANO, A., SEBASTIÁN QUETGLAS, R., TORTUERO ORTIZ, J., *Esquemas de adquisiciones de empresas 6ª Edición revisada y puesta al día*. Tomo XXX, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2021, pág. 359 y ss.

Productiva, es que la misma se formula a favor de una persona determinada, bajo las condiciones de:

- Garantizar la continuidad de la actividad propia de la Unidad Productiva
- Hacerlo por un plazo de tiempo mínimo establecido en la propuesta
- Asumir la obligación de pago de forma total o parcial de algunos de los créditos concursales.

Por otro lado, se hace referencia a la circunstancia de tener que contar, para la aprobación de la propuesta de convenio con los quórums a los que hacen referencia los arts. 376 y 397 TRLC, que varían en función de distintas circunstancias tales como los plazos en los que se compromete el comprador al pago de los créditos, que el convenio contenga quitas o esperas, o que alguno de los acreedores ostente créditos privilegiados y las consecuencias que ello pudiere acarrear, etc.

Una de las cuestiones que cabe plantearse en este caso es qué sucedería en caso de incumplimiento del convenio en este caso, ya que el TRLC no regula qué ocurriría con la Unidad Productiva en este caso, y si resultaría aplicable lo que dispone el art. 404 TRLC que *“dota de efectos resolutorios a la firmeza de la declaración de incumplimiento del convenio en relación con las modificaciones de los créditos pactadas, aunque la venta del negocio no encaje propiamente en el supuesto”*.¹³

Por último (antes de entrar en lo que implicaría la institución del pre-pack en sentido estricto), nos encontraríamos con otra de las modalidades de

¹³ *Idem*, pág. 360.

enajenación de la Unidad Productiva, como es la Venta de la misma en Fase de liquidación. En este caso, hemos de acudir a lo que disponen los arts. 415 y ss TRLC, que ya expone en su apartado 1 la primera de sus características: deberá desarrollarse dicha actividad, en primer lugar, con arreglo a un plan de liquidación que elabore la administración concursal, y en segundo lugar el mismo requiere ser aprobado judicialmente, el cual puede ser recurrido en apelación. Se habla además de tratar en la medida de lo posible, que el plan de liquidación contemple la “*enajenación unitaria*” de la Unidad Productiva o parte de la misma. Se introduce además, como cuestión novedosa, lo que dispone el art. 420 TRLC, al contemplar la modificación del plan de liquidación a petición de la administración concursal si ello es “*conveniente para el interés del concurso y la más rápida satisfacción de los acreedores*”¹⁴.

3.2.- Momento y contexto de la tramitación.

Si elaboráramos una línea temporal para definir el marco en el que se desarrolla esta figura, la misma comenzaría en un estadio anterior a la declaración del concurso de acreedores y se proyectaría más allá de la propia declaración. Dichas fases responden al cumplimiento de objetivos distintos, como bien exponen las Magistradas de los Juzgados de lo Mercantil de Barcelona, GIL GARCÍA, S. y SERRANO BARRIENTOS, A.¹⁵. La primera de esas fases cumple con un objetivo esencial: “*búsqueda y concurrencia de ofertas por la concursada, con la supervisión del experto independiente, con transparencia y publicidad*” mientras que la segunda cumple el cometido de: “*presentar la oferta de adquisición de unidad productiva que sea más*

¹⁴ *Ibidem*

¹⁵ GIL GARCÍA, S.; SERRANO BARRIENTOS, A.: *op. cit.*, pág. 137.

beneficiosa para el interés del concurso, junto con la solicitud de su declaración”. Señalan además las autoras en cuestión los beneficios derivados del empleo de dicha figura del pre-pack concursal, ya señalados en otros apartados, pero entre los que cabría mencionar (i) evitar la pérdida de valor de los bienes societarios derivados de esa situación de insolvencia y posteriormente, de la declaración del concurso, (ii) prevenir una eventual situación en que se vea completamente detenida la actividad productiva de la sociedad como consecuencia del ingreso de la misma en la situación de concurso, (iii) proveer una salida más higiénica y en mejores condiciones para la sociedad una vez se proceda a la venta de la unidad productiva, lo cual de alguna forma garantice la continuidad en la prestación de servicios de tal forma que la sociedad no se vea nuevamente afectada, (iv) evitar el incremento del pasivo, etc¹⁶.

Una vez establecidas las bases de la conceptualización de dicha figura, cabe entrar a analizar el componente esencialmente procedimental que presenta la misma. En primer lugar, debemos movernos en ese instante temporal ubicado en el momento previo a la declaración de concurso, en el que ha de acudir, como ya se referenció en el epígrafe relativo al marco normativo, al art. 583 TRLC de comunicación de la apertura de negociaciones, con el objeto de o bien (i) obtener adhesiones a una propuesta anticipada de convenio; o bien (ii) alcanzar un acuerdo de refinanciación. En el marco de dicha tramitación, la sociedad (aún no concursada) va a manifestar su voluntad de, por un lado, articular un proceso de elección de compradores para la venta de la Unidad productiva de entre los distintos postulantes, y por otro lado, solicitar un “*interventor judicial o experto*

¹⁶ *Ibidem*

independiente”. Es relevante dicha figura porque viene a desarrollar una función esencial que da cumplimiento a uno de los principios que rigen esta tramitación, como es la “*transparencia y publicidad del proceso*”, en la medida en que se encarga de que los postulantes para la adquisición de la Unidad productiva puedan conocer todo lo relativo a la situación económico-financiera de la sociedad. Dentro de sus funciones radica también la supervisión de “operaciones diseñadas por el deudor”, pudiendo además aludir a “*los reparos que considere oportunos al procedimiento*”. De todo ello, debe finalmente ese interventor judicial o experto independiente proceder a la elaboración de un informe que contenga los pormenores de dicha operación, y especialmente, señalando “*las ventas preparadas sobre los activos de la empresa y de los procesos desarrollados*”.¹⁷ En definitiva compete al mismo realizar labores de supervisión de la operación, plantear las objeciones que estime oportunas y finalmente elaborar un informe que recoja las cuestiones más relevantes de dicha tramitación¹⁸.

Todo lo anterior hace referencia a ese aspecto preconcursal de la figura estudiada, esto es, como se apuntó anteriormente, a esa tramitación desarrollada antes de la de declaración del concurso. Sin embargo, una vez se produce la misma entramos en el aspecto del pre-pack que se proyecta sobre el concurso de acreedores en sentido estricto.

A esa solicitud de declaración del concurso, el deudor debe acompañar como requisitos indispensable, las ofertas de compra de la unidad productiva que estima pertinentes propuestas por los oferentes y el conjunto de bienes que integrarían dicha venta, pudiendo ser la misma total o parcial. A ello le

¹⁷ *Ibidem*

¹⁸ *Idem*, págs. 139.

sigue la autorización judicial en los términos del art. 530 TRLC ya analizado previamente, dándose traslado por parte del Letrado de la Administración de Justicia a los acreedores para que estos pueden formular alegaciones por plazo de diez días desde la publicación en el Boletín Oficial del Estado de la declaración de concurso “*con la advertencia expresa de la existencia de una oferta vinculante y de la fase previa que se ha desarrollado*”. Tras el plazo en cuestión procede que quien ejercite la Administración Concursal disponga informe preceptivo sobre el plan de liquidación y el juez en el día posterior dicte auto pronunciándose a los efectos, contra el que cabrá interposición de recurso de reposición.¹⁹

4.- EL PRE-PACK CONCURSAL

4.1- Introducción: referencia en la Directiva (UE) 2019/1023

Hay que comenzar el análisis de dicha figura exponiendo que se trata de una institución carente de sustento normativo alguno. No existe en nuestro ordenamiento disposición normativa alguna que regule desde diversos prismas lo que los Jueces Mercantiles de Barcelona tratan de ilustrar, bajo el concepto de síndico, administrador interino, etc. Por lo que nos encontramos ante una figura de creación eminentemente jurisprudencial, basado en los beneficios apreciados en el empleo de dicha figura, y en los buenos resultados que otros estados vienen a experimentar con soluciones similares.

Lo más cercano a lo que podemos aferrarnos desde el punto de vista normativo, es la *Directiva (UE) 2019/1023 del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de junio de 2019 sobre marcos de reestructuración preventiva*, pendiente aún de trasposición en nuestro ordenamiento jurídico. Entre los objetivos fundamentales de la misma podemos encontrar “*permitir a los*

¹⁹ *Idem* pág. 140.

deudores en dificultades financieras continuar su actividad empresarial (...) modificando la composición, las condiciones o la estructura del activo y pasivo (...)”²⁰ y con carácter más concreto en relación a tema que nos ocupa “*Se tiende a favorecer planteamientos que, a diferencia del clásico que consiste en la liquidación de las empresas en dificultades financieras, tengan por objeto la recuperación de estas o al menos el rescate de las unidades que sigan siendo económicamente viables*”.

La propia Directiva en el art. 2, ya viene a aportar algunas definiciones que comienzan a arrojar luz sobre esta institución. Así en el art. 2.1.1) viene a definir la “*reestructuración*” como “*aquellas medidas destinadas a la reestructuración de la empresa del deudor que incluyen la modificación de la composición, las condiciones o la estructura de activos (...)*” mencionando posteriormente de modo específico “*las ventas de activos o de partes de la empresa, y cuando así lo disponga la venta de empresa como empresa en funcionamiento (...)*”. Por su parte, dentro aún del art. 2.1 pero en el apartado 12), se menciona al “*administrador concursal en materia de reestructuración*”, el cual constituye uno de los objetos esenciales del presente estudio, y es definido como “*toda persona u órgano nombrado por una autoridad judicial o administrativa para desempeñar, en particular, una o más de las siguientes funciones:*

- a) *Asistir al deudor o a los acreedores en la elaboración o la negociación de un plan de reestructuración;*
- b) *Supervisar la actividad del deudor durante las negociaciones de un plan de reestructuración e informar a una autoridad judicial o administrativa;*

²⁰ Considerando 3 Directiva (UE) 2019/1023 del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de junio de 2019 sobre marcos de reestructuración preventiva.

c) *Tomar el control parcial de los activos y negocios de deudor durante las negociaciones.*

Además, el art. 4.5 de la Directiva, expone en qué puede consistir ese marco de reestructuración preventiva, mencionando además la posibilidad de que la misma se realice en un “*contexto extrajudicial*”.

Todo ello, parece indicar que dicha figura pronto deberá incluirse en nuestro ordenamiento por vía de la trasposición toda vez que el 17 de julio de 2021 expira el plazo que señala la Directiva 2019/1023 para formalizar tal trámite.

En definitiva la idea del pre-pack concursal, en palabras de los propios Jueces mercantiles de Barcelona, radica en la preparación de la parte más compleja de la transacción empresarial²¹, antes del inicio de la fase común y por ende del proceso concursal, con la decisiva participación de un “*administrador interino*”, “*síndico particular*”, “*administrador silente*” en un término más anglosajón o “*administrador de la reestructuración*”.

4.2.- Figuras similares de otros ordenamientos jurídicos

A.- ESTADOS UNIDOS (El *chapter 11* del *bankruptcy code*).

Encontramos en otros ordenamientos situaciones en que los legisladores han tratado igualmente de alcanzar una vía o alternativa a la propia tramitación concursal. Como se exponía en la introducción del presente trabajo, en el objetivo fundamental de esa tramitación anticipada de la venta de parte o la totalidad de la unidad productiva, subyace la intención

²¹ Ya sea toda ella, unidades productivas o de negocio, o venta en globo de activos, como expresa el propio Acuerdo de 20 de enero de 2021 de los Jueces Mercantiles de Barcelona.

de evitar una excesiva devaluación de los activos de la sociedad que en muchas ocasiones se derivan de la propia tramitación del concurso.

Así nos encontramos con el denominado *Chapter 11* del US Bankruptcy Code²², estadounidense que constituye un “*procedimiento legal mediante el cual una empresa en situación de insolvencia (o pre-insolvencia) puede continuar operando en el mercado bajo la dirección del propio deudor (...) o de un trustee designado por un juez*”²³. Esta figura incluye una serie de tramitaciones de carácter especial, dentro de las cuales es interesante destacar a los efectos del presente estudio los (a) *Pre-packaged cases* y (b) *pre-negotiated cases*. Con respecto a los primeros, lo característico es que “*el deudor negocia y solicita el voto de los acreedores con anterioridad al procedimiento ordinario del Chapter 11*”, y con respecto a los segundos, es interesante reseñar a los efectos en este trabajo expuestos, que se trata de un procedimiento en el cual “*el deudor presenta un plan de reorganización soportado por los acreedores, pero no aprobado aún, a la fecha de comienzo del procedimiento concursal ordinario*”²⁴.

B.- REINO UNIDO (Pre-pack administration procedure)

El caso británico y su forma de abordar esta institución, supone un paso más a la hora de aproximarnos a esta figura del administrador silente o interino estudiado en el presente trabajo. El sentido y objetivo de esa tramitación orientada a supuestos de insolvencia en el supuesto británico, es similar al analizado en otros ordenamientos como el español: garantizar la continuidad en la prestación de la actividad por parte de la sociedad en

²² Traducido como “Código de quiebra”

²³ GARCIMARTÍN, FRANCISCO J., MARCUELLO SALTO, J.I. *La venta de la unidad productiva en sede concursal*, Ed. Bosch, Barcelona, 2015, pág. 62.

²⁴ *Ídem* pág. 63.

situación de insolvencia, alcanzar acuerdos de distinta naturaleza con los acreedores (lo que podría implicar venta de unidades productivas o segmentos del negocio) garantizando una ordenada satisfacción de los créditos, o bien en última instancia proceder a la disolución societaria con liquidación de activos²⁵.

Se procede también en este caso al nombramiento de un administrador²⁶, siendo su principal característica que en este caso, a diferencia de lo que sucedía con el *Chapter 11* del *Bankruptcy Code*, se despoja al deudor de la facultad de administración de la sociedad. Dichas funciones van a ser ejercidas por el administrador por un plazo de un año, estipulado como lapso de tiempo prudencialmente amplio como para desarrollar sus funciones con garantías, pero lo suficientemente exiguo como para que ese íterin que supone el proceso de administración no se eternice (con la siguiente incertidumbre que ello vendría a suponer para la propia dinámica productiva de la sociedad en cuestión)²⁷.

Toda esta tramitación antedicha, conocida como “procedimiento concursal” o sinónimos en nuestro ordenamiento, viene a denominarse *Administration* en Derecho británico, y dentro del mismo, vamos a encontrar una figura bautizada como *Pre-pack administration procedures*. Dicha figura va a erigirse en la base del Acuerdo adoptado por los Jueces mercantiles de Barcelona, ya que, como veremos en epígrafes posteriores los *pre-pack administration procedures* “consisten en acuerdos negociados con anterioridad al nombramiento del administrador concursal, en los que se acuerdan la compra de todo o gran parte de los activos de una compañía”,

²⁵ *Idem* pág. 66.

²⁶ Puede ser nombrado, como exponen Garcimartín y Marcuello Salto, “por el juez, por la propia compañía deudora o por ciertos acreedores” y además este “deber ser un profesional del sector, sometido en cualquier caso a la supervisión del juez”.

²⁷ *Ibidem*.

para posteriormente²⁸ ejecutar las ventas que previamente se hubieren acordado.

Señalan GARCIMARTÍN y MARCUELLO SALTO, que entre las virtudes de dicha institución nos encontramos con la rapidez con que se sustancia dicha tramitación, así como el hecho de que no sea necesaria la autorización judicial (otra de las grandes diferencias con el caso estadounidense), lo cual hace que sin duda hablemos de una gran flexibilidad a la hora de estudiar y aceptar ofertas para la venta de la unidad productiva.

En definitiva, debe atenderse a las singulares características que presenta el *Pre-pack administration procedure* porque es sin duda el gran ejemplo del que parte el Acuerdo de los Jueces Mercantiles de Barcelona que da contenido al presente trabajo, y que constituye una auténtica y genuina inspiración de base para la propuesta que los mismos realizan.

C.- HOLANDA (Silent trustee)

En este caso, hablamos de una figura de naturaleza similar al *Pre-pack administration procedure*, y que indudablemente constituye también un ejemplo o punto de partida para el caso español de administrador silente o interino. Se hace referencia a una figura, el silent trustee que en el Derecho holandés tiene por objetivo permitir al futuro administrador concursal, el conocimiento de todo los pormenores de la situación societaria y de posibles instrumentos que permitan una ordenada solución a la insolvencia latente. Todo ello, orientado a la idea de poder agilizar los plazos pudiendo

²⁸ Trasladando el paralelismo al caso español con ese concepto de “posteriormente” hablaríamos del inicio de la tramitación puramente concursal

“implementarse el ‘pre-pack’ de forma inmediata a la insolvencia por el juez competente”²⁹.

4.3.- El papel de las Administraciones y organismos públicos en el pre-pack concursal

En principio la normativa concursal, concretamente el TRLC, no contempla *“un proceso de concurrencia, transparencia ni apertura o publicidad”³⁰*. Sin embargo, se hace referencia en esta Guía de Buenas Prácticas a la idea de que deberán constar las Unidades Productivas inmersas en dicha tramitación en plataforma del Ministerio de Justicia, así como existe la posibilidad de que, a efectos de garantizar una mayor y mejor publicidad, se cuente con el concurso de *“Ayuntamiento, Cámara de Comercio y Organización Empresarial nacional y sectorial”³¹*.

El objetivo fundamental por tanto, es el de dar a conocer o publicitar las Unidades Productivas que se encuentran en dicha tramitación, a los efectos de que los interesados pueden conocer la situación de las mismas y en su caso, proceder a la adquisición de alguna de ellas, favoreciendo la transparencia e incluso *“generará una mayor concurrencia de oferentes y se obtendrá un mayor precio”³²*.

Por otro lado, el Acuerdo de los Juzgados Mercantiles de Barcelona de fecha de 20 de enero de 2021, que se analizará a continuación, hace referencia³³ a la necesidad de, a la hora de solicitar el nombramiento del

²⁹ CAMPUZANO, A.B., (2020), “Las Clases de Acuerdo de Refinanciación en el Derecho Español de Insolvencia”; *Los procesos de insolvencia. Una mirada desde la perspectiva internacional*, Primer Congreso Internacional de la Maestría en Derecho Privado de la Universidad Surcolombiana, 2020, págs. 70-71.

³⁰ Guía de Buenas Prácticas Ilustre Colegio de Abogados de Madrid, 2021, págs16-17.

³¹ Idem..

³² Idem.

³³ Acuerdo de los Juzgados Mercantiles de Barcelona de 20 de enero de 2021, pág. 3.

síndico o Administrador interino presentar una determinada documentación. La misma consiste, esencialmente, en el “*Justificante de haber cumplimentado debidamente el formulario virtual publicado en el portal del Canal Empresa de la Dirección General de Industria de la Generalitat de Cataluña*”. Por tanto podemos observar aquí un claro y específico ejemplo de esa intervención de la Administración Pública en dicha tramitación a los efectos de garantizar esa publicidad y transparencia del proceso que la Guía de Buenas Prácticas en la venta de Unidades Productivas contiene. Dicha web de la Generalitat de Cataluña, en concreto ese portal denominado *Canal Empresa*³⁴ contiene una clara explicación acerca de todos los conceptos apuntados tales como “qué es una unidad productiva”, “directrices del procedimiento del pre-pack concursal”, etc., así como diversos portales para inversores e interesados, oferentes de unidades productivas para venta, y en definitiva, una meridiana información acerca de todo el proceso en cuestión.

5.-ACUERDO DE LOS JUECES MERCANTILES DE BARCELONA DE 20 DE ENERO DE 2021

5.1.- Contenido y sentido del Acuerdo

Hablamos en este caso del Seminario de los Juzgados Mercantiles de Barcelona de fecha de 20 de enero de 2021, documento que viene a encarnar o tratar de materializar la instauración de dicha figura en nuestro ordenamiento. En el mismo, se comienza haciendo referencia a lo ya expuesto en este trabajo, en el sentido de realizar una enumeración de los obstáculos que supone la tramitación concursal para la venta de la Unidad Productiva con el correspondiente deterioro de la actividad, estructuras y activos

³⁴https://canalempresa.gencat.cat/es/01_que_voleu_fer/04_canvis_i_tancament/03_venda_unitats_productives/index.html

empresariales, así como los problemas de índole laboral y mantenimiento de los puestos de trabajo que ello puede acarrear.

Es por ello que se invocan los beneficios que puede arrojar la instauración de la mencionada figura desde el punto de vista de la rapidez y agilidad en la tramitación concursal. Una de las cuestiones interesantes mencionadas en el documento, y probablemente la más importante a nivel práctico es la ampliación de *“gran parte de las garantías de transparencia, regularidad y supervisión propias del concurso a estas actividades preparatorias”*. Y es que es aquí donde reside el gran éxito de la implantación de esta figura, en esa posibilidad de “adelantar” toda la actividad relativa a la preparación de la venta de la Unidad Productiva, a un momento previo a la declaración del concurso, de tal forma que ello redunde en un beneficio, no solo para la propia sociedad en situación de insolvencia inminente que pretende que no se devalúen sus activos, sino además, una adecuada institucionalización de dicha figura supondría aliviar la enorme carga de trabajo a la que ya se ven abocados los Tribunales de justicia.

Para ello, se hace referencia por los Jueces Mercantiles de Barcelona al *“nombramiento de un experto independiente, futura administración concursal”*, lo cual va a permitir al mismo que conozca de todas las cuestiones particulares de la sociedad, tanto en su aspecto económico-financiero, como algo quizá en ocasiones olvidado, pero de gran importancia también, como son las dinámicas productivas de la misma en función del sector en el que la sociedad se desenvuelva. Pero no solo es relevante el conocimiento “interno” de la sociedad en situación de insolvencia, sino también contar con cierto contacto con acreedores, lo que puede facilitar una ordenada salida a esa insolvencia. Finalmente, otras de las funciones elementales de ese experto independiente antes de convertirse en

administrador concursal en sentido estricto, es la de “*verificar y supervisar*” las operaciones de venta en la elaboración de un informe final, que en su caso “*propondrá al Juez del concurso para que puedan ser implantadas inmediatamente, una vez declarado el concurso*”.

5.2.- Implicaciones procesales

A.- Momento y contenido de la solicitud

La solicitud en cuestión por parte de la sociedad en situación de insolvencia se enmarca dentro de lo dispuesto en el art. 583 TRLC en materia de escrito de comunicación al Juzgado de la apertura de negociaciones con los acreedores, pudiendo plantearse en el propio escrito, o bien dentro del plazo de los tres meses posteriores que articula el legislador en este caso. A través de dicho escrito, la sociedad en situación de insolvencia puede relacionar los bienes o activos sobre los cuales prepara una operación de enajenación de los mismos a fin de satisfacer los créditos dirigidos contra ella. Es en esa propia comunicación, o bien en el plazo de tres meses tras la misma articulado al efecto, que el deudor puede solicitar el nombramiento de “*experto independiente o administrador en materia de reestructuración*”, cuestión que se resolverá conjuntamente con el expediente de comunicación del at. 583 TRLC anteriormente mencionado.

Una cuestión importante a estos efectos, es la relación de documentos que, según los Jueces Mercantiles de Barcelona es preciso acompañar a la solicitud. Dos son los documentos aludidos:

- i. “Justificante de haber cumplimentado debidamente el formulario virtual publicado en el portal del Canal Empresa de la Dirección General de Industria de la Generalitat de Cataluña, a efectos de*

informar y de publicitar los datos esenciales de las unidades de negocio o activos en situación de crisis empresarial.

- ii. *Relación de asociaciones representativas, sectoriales y territoriales, empresas competidoras o de la misma cadena de valor, así como fondos financieros o industriales, o inversores directos, nacionales o extranjeros, con los que el deudor ya ha contactado y/o se compromete a contactar a lo largo del proceso, en la búsqueda de potenciales interesados o postores u ofertantes en la adquisición que se está preparando”, a efectos de lo cual la sociedad en situación de insolvencia va a “informar a dichos potenciales postores de la existencia de un Registro de interesados donde aquellos podrán inscribirse”.*

Cabe destacar el notable componente de institucionalización de la tramitación en cuestión, en la medida en que se produce la intervención de forma directa de la Dirección General de Industria de la Generalitat de Catalunya.

B.- Tramitación previa a la declaración del concurso

Como se exponía anteriormente, la idea de esta institución es que el experto independiente o administrador cumpla una doble figura, delimitada la misma por un punto de inflexión situado cronológicamente en el momento de la declaración del concurso, pasando de experto independiente a administrador concursal. Ello supone que en este caso, las normas contenidas en el TRLC para la administración concursal, le resultarán de aplicación a esa figura previa a la declaración del concurso (con independencia de la denominación de “síndico”, “experto independiente”, “administrador

interino” etc, que revista). Dicha aplicación se proyecta esencialmente sobre dos ámbitos esenciales, esto es, sobre el nombramiento, cuyo régimen jurídico contemplan los arts. 62 a 71 TRLC, y sobre la responsabilidad, regulada en los arts. 94 a 99 del mencionado texto legal.

Una cuestión relevante que se puntualiza en el documento y que es necesario señalar a estos efectos, es que pese a esas labores de supervisión o de alguna forma “auditar” las operaciones de venta de negocio o venta de unidad productiva, que desempeña ese experto independiente, en última instancia *“deberá respetar siempre, y sin injerencias, las facultades de administración y disposición del deudor respecto de su patrimonio”*, señalando en su caso los reparos que estime oportunos. Por tanto, una vez señaladas esas limitaciones, o facultades del propio deudor que deben ser respetadas, se relacionan las funciones del experto independiente de una forma meridiana:

- a) *“Asistir y supervisar al deudor en la preparación de operaciones.*
- b) *Familiarizarse con el negocio.*
- c) *Informar a los acreedores del proceso, participando, en su caso, en las negociaciones (...).*
- d) *Verificar y supervisar la regularidad, publicidad y transparencia en la preparación de operaciones sobre los activos de la empresa (...)*
- e) *Emitir un informe final de la gestión realizada y, en particular, de las ventas preparadas sobre los activos de la empresa”*

Para la preparación de la búsqueda de postulantes o compradores de la Unidad Productiva o las propias operaciones de venta, se expone que deben respetarse las reglas establecidas en el TRLC en materia de *“especialidades de la enajenación de unidades productivas”*, en los arts. 215 a 224 del

mencionado texto legal. Entre dichas reglas se hace referencia a cuestiones como que el modo ordinario de realizar la enajenación será a través de subasta (judicial o extrajudicial incluida la electrónica), pero también existiendo la posibilidad de que la misma se realice bajo la modalidad de “enajenación directa” requiriendo la correspondiente autorización judicial, el contenido con que deben contar las ofertas, etc. En definitiva, deben seguirse las reglas relatadas en el epígrafe anterior relativo a la Venta de la Unidad Productiva.

Toda esta fase previa o preliminar concluiría, antes de dar paso a la declaración del concurso, con el informe del experto independiente o administrador acerca de la gestión desarrollada, debiendo poner el mismo a disposición *“del deudor, del Juzgado competente, de la representación de los trabajadores y de los acreedores más relevantes y, en todo caso, de los acreedores privilegiados y de los públicos”*.

C.- Tramitación concursal en sentido estricto

Junto a la solicitud de declaración del concurso deberá acompañarse por el deudor el informe final del experto independiente de tal forma que se contengan en el mismo todas las cuestiones relativas a la venta del negocio o parte del mismo o unidad productiva. Las mismas, deben ser autorizadas judicialmente en los términos del art. 530 TRLC cuya tramitación ha sido ya analizada en el presente trabajo.

5.3.- Protocolo pre-pack de los Juzgados Mercantiles de Palma de Mallorca.

Siguiendo la estela de la línea marcada por los Jueces mercantiles de Barcelona, otros órganos jurisdiccionales como los Jueces mercantiles de

Madrid, y en ese caso, los Jueces Mercantiles de Palma de Mallorca, han venido a elaborar sus “*Guías de buenas prácticas en la venta de Unidades productivas*” y “*Protocolo pre-pack de los Juzgados Mercantiles de Palma de Mallorca*”, respectivamente. En este caso, resulta interesante analizar lo que dispone este último Protocolo, que si bien es cierto que guarda notables similitudes con el pionero Acuerdo de los Jueces Mercantiles de Barcelona analizado en el presente trabajo, cuenta con alguna puntualización interesante. Hay que comenzar asumiendo que “*las líneas del Protocolo aprobado en Baleares, coincide sustancialmente con el aprobado en Barcelona más allá de algunas pequeñas diferencias. (...) No encontraremos de esta forma grandes novedades y quedan sin responder todavía importantes interrogantes que el sistema pre-pack plantea*”³⁵, lo cual ya expone de forma meridiana las escasas conclusiones que pudieran enriquecer el análisis que pueden extraerse, derivado todo ello del escaso desarrollo normativo de la institución.

Una de las grandes, o la principal diferencia que se advierte del análisis del Protocolo balear, es la “*la ausencia de un Canal de Empresa de corte público que facilite la corrección del proceso(...)*”³⁶, por lo que observamos como una de las grandes fortalezas del caso catalán radica también en la instauración de un instrumento institucional aportado por las Administraciones Públicas que permite publicitar, impulsar y sujetar a la normativa la venta de la Unidad Productiva.

Ya incluso la Guía de Buenas Prácticas Ilustre Colegio de Abogados de Madrid venía a invocar esa necesidad de que “*los entes públicos y privados*

³⁵ MARTÍN MARTÍN, G.A.: “A propósito del protocolo pre-pack de los Juzgados de lo Mercantil de Palma de Mallorca”, *Revista General de Insolvencias & Reestructuraciones*, núm. 2, 2021, pág. 593.

³⁶ Idem, pág. 595.

antes citados adopten medidas de publicidad e información para que la comercialización de la UPS (Unidades Productivas) goce de la mayor concurrencia posible. Ello redundará en hacer estos procesos más transparentes, generará una mayor concurrencia de oferentes y se obtendrá un mejor precio”.

Además, viene a puntualizar otra cuestión interesante el Protocolo, como es el hecho de que el pre-pack concursal viene a actuar en un nuevo escenario en lo que al campo de actuación del art. 583 TRLC se refiere. En este caso, el precepto en cuestión habla de la apertura de las negociaciones para la obtención de una *“propuesta anticipada de convenio”*, lo que inequívocamente alude a los propios acreedores, mientras que cuando hablamos del pre-pack concursal, estamos refiriéndonos a *“potenciales compradores”* de la Unidad Productiva en cuestión³⁷.

Por tanto, la solución balear, como vemos trata de ser un conglomerado o conclusión definitiva de las cuestiones ya apuntadas por la Guía madrileña, pero especialmente el analizado en el presente trabajo Acuerdo de los Jueces Mercantiles de Barcelona, reforzando por otro lado cuestiones como el régimen retributivo y funciones, así como la elaboración de un informe final por parte de ese Administrador interino.

5.4.- Análisis jurisprudencial

El análisis jurisprudencial de dicha institución supone sin duda un reto dada la circunstancia de que se trata de una figura no regulada en nuestro Ordenamiento jurídico. Por ello, quizá no abunden las resoluciones en las que de forma expresa se razone acerca de esa figura del síndico o administrador interino, ya que la mayoría de las resoluciones que abordan (aunque sea de

³⁷ Idem, pág. 593.

forma tangencial) este asunto, suelen ir encaminadas a tratar cuestiones como la comunicación de la apertura de negociaciones (art. 583 TRLC), o las funciones, responsabilidades, remuneración y demás disyuntivas sobre la figura de la administración concursal. Todo ello, como se ha especificado en el estudio realizado, guarda íntima relación con la figura analizada en el presente trabajo pero es cierto que pocas resoluciones abordan frontalmente lo que es la figura del administrador interino dentro de todo el entramado del pre-pack concursal y la enajenación de la Unidad Productiva.

Es preciso por tanto atender a algunas resoluciones inexcusables a las que se alude como resoluciones de referencia en la materia, que suponen de una u otra forma, junto a los ejemplos británico u holandés, y junto a la Directiva (UE) 2019/1023, el eje vertebrador que pretenden consolidar dicha figura en nuestro ordenamiento. Así las cosas, dichas resoluciones de referencia serían:

- i. Auto de 9 de enero de 2012 del Juzgado de lo Mercantil número 3 de Barcelona
- ii. Auto de 29 de julio de 2020 del Juzgado de lo Mercantil número 10 de Barcelona

A.- AUTO DE 9 DE ENERO DE 2012 DEL JUZGADO DE LO MERCANTIL NÚMERO 3 DE BARCELONA

Hablamos en este caso de un auto dictado en el año 2012, lo que ya da una idea de que se trata de una figura cuya aplicación viene siendo solicitada desde hace años por determinados operadores jurídicos. Casi una década después, se continúa sin regulación de dicha figura en el ordenamiento español pese a los positivos resultados que ha arrojado el empleo de dicha

institución en otros ordenamientos. El supuesto en cuestión conocido también como el “asunto Cubigel”, en la medida en que la sociedad en situación de insolvencia era la mercantil Cubigel Compressors S.A.. Dicha mercantil, comunica al amparo del pretérito art. 5 bis de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, actual art. 583 TRLC, el inicio de las negociaciones para alcanzar un acuerdo de refinanciación u obtener las adhesiones necesarias para una propuesta anticipada de convenio.

En el marco de dicha comunicación, la mercantil solicita el nombramiento de un “*órgano interino de administración concursal*” para poder desarrollar las funciones de supervisión de las actuaciones de la sociedad, así como funciones de tutela de las decisiones a adoptar, mencionando ya el objetivo de agilizar y aligerar los trámites concursales una vez sea declarado el propio concurso. Para ello, la citada mercantil se basa en la circunstancia de contar con más de 500 trabajadores en plantilla, circunstancia que, como hemos analizado previamente, puede suponer sin duda importantes obstáculos desde el punto de vista del deudor. Y es que la propia resolución hace referencia a las bondades del empleo de dicha institución en aquellos casos de empresas que tengan “*actividad industrial y que den empleo (...) a un número importante de trabajadores*”.

Pero en este caso, llegamos a una de las cuestiones relevantes en el tratamiento de esta figura y es que el ordenamiento español no contempla el nombramiento de ese administrador interino. Sin embargo, en la medida en que tampoco lo prohíbe de forma expresa como señala la resolución, el Tribunal reconduce dicha cuestión a un expediente de jurisdicción voluntaria. Se cita en la resolución el art. 1811 de la Ley de Enjuiciamiento Civil de 1881, a lo que en la actualidad alude de forma muy similar el art. 1.2 de la Ley

15/2015, de 2 de julio, de la Jurisdicción Voluntaria al exponer que “*Se consideran expedientes de jurisdicción voluntaria a los efectos de esta Ley todos aquellos que requieran la intervención de un órgano jurisdiccional para la tutela de derechos e intereses en materia de Derecho civil y mercantil, sin que exista controversia que deba sustanciarse en un proceso contencioso*”.

En este caso, considera el Tribunal apropiado y procedente realizar un nombramiento de administrador interino para el desarrollo de las funciones y bajo las condiciones antedichas, consiguiendo de esa forma evitar “*la desconexión entre esas actuaciones y el nombramiento de administradores concursales si se declara el concurso, facilitando con ello cierta continuidad en la toma de decisiones de la compañía*”. Una vez por tanto analizada la procedencia del nombramiento en cuestión y del perfil profesional de quienes deban desarrollar esas funciones, se encomienda dicha labor a un abogado en ejercicio y a un economista, otorgándoseles un plazo de 5 días a los mismos para aceptar la encomienda.

B.- AUTO DE 29 DE JULIO DE 2020 DEL JUZGADO DE LO MERCANTIL NÚMERO 10 DE BARCELONA

El supuesto en cuestión, se desarrolla también dentro del marco de la comunicación del art. 583 TRLC (art. 5 bis Ley Concursal, antes de la entrada en vigor de la reforma). En este caso, el solicitando ubica su solicitud dentro del concepto de medidas cautelares regulados en los arts. 721 y ss. de la Ley de Enjuiciamiento Civil. Sin embargo, razona el tribunal acerca de la inadecuación de la solicitud en el ámbito de las medidas cautelares de la LEC, en tanto que se expone que “*la medida solicitada ni asegura una eventual resolución judicial de fondo estimatoria, ni se dirige de manera contenciosa*”.

frente a nadie". Por ello, y al igual que el Auto de 9 de enero de 2012 del Juzgado de lo Mercantil número 3 de Barcelona reseñado anteriormente, expone que dicha tramitación podría sustanciarse al amparo de la Ley de Jurisdicción Voluntaria, concretamente a los arts. 120 y siguientes de dicho texto legal, que van a definir competencia, legitimación, postulación, el desarrollo de la tramitación, y finalmente la resolución y aceptación del cargo.

El propio Tribunal menciona ya las similitudes de la solución empleada en este supuesto con el *"silent trustee"* o *"administrador silente"* procedente del derecho neerlandés y que cuenta con las beneficiosas características ya analizadas a lo largo de este documento, de tal forma que *"pueda implementarse el pre-pack de forma inmediata a la declaración judicial de insolvencia del juez competente"*. Y hace esa remisión el Tribunal al derecho comparado porque como se ha expuesto, se trata de una figura que carece de homónimo en el ordenamiento español, lo cual lleva a mencionar una de las más importantes resoluciones de referencia en este campo como es el ya analizado Auto de 9 de enero de 2012 del Juzgado de lo Mercantil número 3 de Barcelona, y también la ya analizada previamente Directiva (UE) 2019/1023.

Además, acertadamente el Tribunal y tal y como sucedía en el caso anterior (que recordemos afectada a una sociedad que contaba con alrededor de 500 trabajadores), razona y justifica la pertinencia del nombramiento de este síndico o administrador interino, atendiendo al perjuicio que supondría la declaración del concurso y sus en ocasiones dilatados trámites. Hasta 30 trabajadores y 1000 alumnos se verían afectados por la declaración del concurso, convirtiéndose en acreedores de la entidad con el consiguiente perjuicio que ello supondría para con el valor de la Unidad Productiva cuya enajenación se pretendiera. Por todo ello, finalmente, el Tribunal considera

procedente aceptar la solicitud de nombramiento del administrador interino o experto independiente.

6.- ESTATUTO JURÍDICO DEL ADMINISTRADO INTERINO

La idea esencial es que el mismo, designado durante la tramitación del pre-pack y por tanto, antes de la declaración del concurso, se convierta una vez se produzca tal declaración, en el administrador concursal (pueden ser uno o varios). Es por ello que se habla de la extensión de las reglas previstas en la normativa concursal para todo lo relativo a nombramiento y responsabilidad del mismo (arts. 62 y ss TRLC), aplicación de los deberes de diligencia y lealtad y responsabilidad (art. 80 TRC), respetando en todo caso y sin injerencias, las facultades de administración y disposición del deudor respecto de su patrimonio.

Por otro lado, continúa exponiendo la jurisprudencia, en cuanto a la retribución del administrador *“debe estarse a las normas de Arancel”*, atendiendo a lo que disponen los arts. 85 a 90 TRLC, en función de diversas cuestiones tales como funciones desempeñadas, número de acreedores, tamaño del concurso, etc., de tal suerte que la retribución pueda acomodarse de la forma más justa posible a la carga de trabajo asumida. En este sentido, a modo de ejemplo, en el Auto de 29 de julio de 2020 del Juzgado de lo Mercantil número 10 de Barcelona anteriormente citado el Tribunal opta por fijar la retribución *“en cantidad correspondiente a los honorarios de la fase de liquidación, calculada según el número de meses en que efectivamente se desarrolle las funciones atribuidas (10% durante los seis primeros meses de la fase de liquidación)”*.

A partir de ahí, establece dos opciones: (a) si finalmente el profesional nombrado se convierte en administrador concursal, *“dicha cantidad se*

detraerá de la retribución resultante”, y (b) si posteriormente no se declara el concurso, *“su retribución irá a cargo del solicitante”*.

6.1.- Similitudes con la figura del Mediador concursal en materia de acuerdos extrajudiciales de pago.

Una de las figuras que pudieran considerarse “similares”, o al menos una especie de punto de partida de la institución de esa Administración interina o silente, podríamos encontrarla en el nombramiento del mediador concursal en materia de acuerdos extrajudiciales de pago. Básicamente se trata de una institución que va a pretender *“remover en sede preconcursal (...) la insolvencia en que el deudor se halla, pero conectado (...) a la continuidad y viabilidad empresarial o profesional de dicho deudor”*³⁸.

Por tanto, una vez que hemos analizado las notas esenciales de ese administrador silente, podemos convenir que quizá sea la figura del mediador concursal en este ámbito la “toma de tierra” o “puente” o primer vínculo entre el propio síndico o administrador interino y el ordenamiento jurídico español de cara a una futura regulación legal. En este caso, y siguiendo a Aznar Giner, es preciso acudir a lo dispuesto en el Real Decreto 1784/1996, de 19 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Registro Mercantil, concretamente al Capítulo II, Sección 1ª, *“Del nombramiento de expertos independientes”*, que va a contener no sólo reglas para el nombramiento, sino también para exponer las incompatibilidades de mismo, recusación, notificaciones, elaboración del preceptivo informe, etc.

En este sentido, existen diferentes notas definitorias de esta institución, que nos permiten identificar algunas similitudes que de una u otra

³⁸ AZNAR GINER, E., *Mediación concursal: los acuerdos extrajudiciales de pago*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2016, págs. 7-8.

forma señalen el camino a transitar por el legislador en el futuro, constituyendo otra útil herramienta a incorporar a la base de dicha institución como es el Acuerdo de los Jueces Mercantiles de Barcelona.

Una primera similitud radica en que el nombramiento de tal mediador se produce en el seno una tramitación que requiere ser “*simple, ágil y célere en su tramitación, sujeto a plazos breves, (...) con la consiguiente reducción a diferencia de la solución concursal, de costes temporales, económicos (...)*”³⁹. No hay nada más definitorio de la figura analizada en el presente trabajo que esas notas de flexibilidad, rapidez y agilidad extraconcursal, por lo que es inevitable que dichas notas del mediador concursal nos evoquen a la administración interina o silente.

Otra de las grandes cuestiones gira en torno a la denominación de tal “mediador concursal”. Cierto es que se hace referencia al término “mediador”, pero como apunta AZNAR GINER, en la regulación concursal⁴⁰, no se hace referencia de modo, digamos, supletorio o complementario a la Ley 5/2012, de 6 de julio de mediación en asuntos civiles y mercantiles, lo que quizá revestiría cierta lógica jurídica. Todo lo cual se debe a que tal vez no se refiera dicha figura a una mediación como tal, sino más bien a la idea de “*alcanzar por el deudor y sus acreedores, a iniciativa de aquel, un acuerdo de pago de las deudas contraídas por el primero con los segundos*”. Cuando hablamos del administrador interino, nos referimos, como ya se ha apuntado a lo largo del documento, a una figura orientada hacia la venta de la Unidad Productiva, a diferencia de lo que sucede con el mediador concursal, que habla en este caso de alcanzar un acuerdo extrajudicial de pagos. Pero en este caso, no existe controversia que vincule a las partes, no existen dos

³⁹ Idem, pág. 7.

⁴⁰ Artículos 635 y siguientes del Texto Refundido de la Ley Concursal.

posiciones encontradas que requieran de la intervención de una mediación concursal, más allá de esa intención de, extrajudicialmente, alcanzar una solución higiénica a la insolvencia imperante. Cuestión que sin duda, viene a asemejar también a esa “mediación” concursal, con la figura del administrador silente o interino⁴¹.

Por otro lado, podríamos hablar también de otra circunstancia, como es el hecho de que el nombramiento y actuación de ese “mediador” esté sustraído de la autonomía de la voluntad de las partes al cuál se refiere el art. 1255 del Código Civil⁴². Por tanto, no existe por las partes una libertad real a la hora de recurrir a un mediador para desarrollar una mediación tal y como se define la misma en esa Ley 5/2012, de 6 de julio de mediación en asuntos civiles y mercantiles. Ello indica por tanto, cierto grado de “institucionalización” o protección de dicha figura, la cuál no es designada por las partes de forma libre, sino que queda al albur de lo que los arts. 641 y siguientes del TRLC determinen. Cuestión, puede interpretarse como otra similitud o al menos punto de partida, para con la figura del Administrador silente.

Éstas son solo algunas pinceladas que permiten advertir ciertos rasgos identificables en ambas instituciones, pero obviamente, no puede recurrirse sin más a lo prescrito para el mediador concursal, porque no dejan de ser figuras de distinta naturaleza, y además con distintos objetivos programáticos⁴³ aunque ambos impliquen una clara actividad extrajudicial.

Y es que pese a las insinuaciones de que no estamos, en el caso del mediador concursal, ante una mediación en sentido absolutamente estricto,

⁴¹ Idem, pág. 8.

⁴² Idem, pág. 9.

⁴³ Uno alcanzar un acuerdo extrajudicial de pagos, el otro un pre-pack o venta de la unidad productiva en sede preconcursal.

no hay que obviar que existe una clara inspiración en tal institución, lo cuál ya supondría una clara bifurcación en los caminos transitados por el mediador concursal con respecto al Administrador silente o interino.

6.2.- Cuestiones controvertidas de la institución.

La doctrina hace referencia a algunos inconvenientes que pueden suponer que las ventajas que presenta la institución en cuestión queden neutralizadas y por tanto no puedan desplegar sus beneficiosos efectos.

En primer lugar se habla del “*riesgo de stalking horse y exclusividad no garantizada*”. Y es que la oferta presentada por el deudor puede no ser la que finalmente se acepte y se materialice, de hecho se hace referencia a la idea de que es posible que la idea presentada por el deudor no sea sino el inicio de la “subasta” que el Administrador concursal o el propio Juez puedan articular para la venta de la Unidad Productiva. Otra de las cuestiones radica en el “*carácter vinculante de la oferta*”, cuestionándose la doctrina aludida si la oferta sometida a condición puede permitir cumplir con ese requisito del art. 523 TRLC (“*propuesta escrita vinculante*”). Y por último se alude a otro inconveniente como es el de “*rapidez real de la venta*”. Aunque hemos hecho referencia a la voluntad de limitar dentro de lo posible los plazos procesales y simplificar toda la tramitación, adelantando gran parte de la misma a la fase preconcursal, no existe una garantía plena para el deudor de que una vez se declare el concurso, la misma va a “*ejecutarse lo suficientemente rápido desde la declaración del concurso como para evitar una pérdida del valor del negocio*”. Esos serían sólo algunos de los más importantes problemas

señalados por la doctrina⁴⁴. Pero existen otros problemas derivados de la propia tramitación de dicha figura en cuestión.

Así, se apunta por la Magistrada RÍOS LÓPEZ, del Juzgado de lo Mercantil número 1 de Barcelona⁴⁵, que existen otras cuestiones controvertidas, como por ejemplo, qué sucederá en el caso de que finalmente no cristalice la venta de la unidad productiva en cuestión. Se apunta en este caso que, tratando de blindar el principio de seguridad jurídica, lo adecuado sería no modificar la hoja de ruta de la tramitación en cuestión, ni si quiera en el supuesto de que, durante la sustanciación del trámite, *“fuera presentada una oferta alternativa por parte de tercero más beneficiosa”*. Sin embargo, dicha afirmación se torna claramente controvertida, en la medida en que pudiera entenderse que fuera en contra del buen fin del concurso o de la resolución de la situación de insolvencia. Además, continúa exponiendo Ríos López, *“cualquier alegación de justificada sobre la falta de publicidad, transparencia y concurrencia debería ser tomada en consideración por el juez del concurso, con la finalidad de detectar cualquier fraude”*.

También otra cuestión posiblemente problemática apuntada por la Magistrada, pivota sobre la circunstancia de que el comprador de la Unidad Productiva, pueda ser un sujeto o ente especialmente vinculado con el deudor, planteándose así la disyuntiva de *“si el mismo sujeto que provocó la situación de insolvencia (...) merece beneficiarse de una segunda oportunidad empresarial, adquiriendo la unidad de negocio libre de cargas o gravámenes(...)”*, lo cual difícilmente tiene encaje con el espíritu de las normas concursales que se proyectan sobre esta materia.

⁴⁴ BELEN CAMPUZANO, A., SEBASTIÁN QUETGLAS, R., TORTUERO ORTIZ, J., *op. cit.*, pág. 362 y ss.

⁴⁵ RÍOS LÓPEZ, Y.: “El pre-pack concursal: una solución para la venta de empresas en crisis”, *Boletín Mercantil, Lefebvre El Derecho*, febrero, 2021. Disponible en <https://elderecho.com/pre-pack-concursal-una-solucion-para-la-venta-de-empresas-en-crisis>

7.- CONCLUSIONES

1. El concepto del “administrador silente” o “administrador interino” ha venido a revelarse como una herramienta que puede ser francamente útil a la hora de evitar que los plazos procesales inherentes el concurso sepulten cualquier viso de conservación del valor de los bienes societarios, o de la continuidad de la actividad productiva por la vía de la enajenación de toda o parte de unidades productivas. Y una muestra de ello es la existencia mucho más longeva de instituciones similares en otros ordenamientos como el británico o (especialmente) el neerlandés.
2. Como se expone también en este documento, existen determinados supuestos que pueden resultar controvertidos, lo que no hace sino constituir el colofón de las razones que acentúan la necesidad invocada por distintos agentes jurídicos de regular dicha institución. Esto es, no sólo los beneficios aportados por dicha figura son los que sin duda empujan a que deba regularse y popularizarse (en la medida de lo posible) su aplicación, sino que además la determinación de las consecuencias jurídicas que se deriven de un proceso “fallido” se erigen en presupuesto indispensable para garantizar el principio de seguridad jurídica, lo cual necesariamente implica una regulación legal.
3. Existen en nuestro ordenamiento, algunas notas básicas que de alguna forma van a constituir esa “toma de tierra” que vincula la institución analizada con la Ley, pero no es ese vínculo lo suficientemente férreo como para analógicamente incardinar dicha figura en los conceptos legales ya existentes (véase la mediación concursal, que presenta algún elemento identificable pero no suficiente). Nos encontramos por tanto, ante otro motivo que inequívocamente desemboca en la misma conclusión que la anteriormente apuntada, esto es, la necesidad de un desarrollo normativo. Y es que a falta de regulación, lo que se trata de hacer es (como sucede con el presente trabajo)

realizar un análisis perimetral del concepto, perímetro constituido por cuestiones como las figuras similares de otros ordenamientos, experiencia judicial con la aplicación de dicha figura a determinados supuestos específicos, algunos autos de referencia en la materia, o esas similitudes con otras figuras ya presentes en determinados cuerpos legales.

4. El detonante para que pueda avanzarse en la regulación y popularización de la mencionada institución, puede ser el pionero Acuerdo de los Juzgados Mercantiles de Barcelona de 20 de enero de 2021, que va a ser secundado principalmente por la Guía de Buenas Prácticas del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid, o el Protocolo Pre-pack de los Juzgados Mercantiles de Palma de Mallorca. Puede constituir el mismo por tanto, la puerta de entrada que permita el abandono de ese análisis meramente perimetral, construido a base de la integración de diversas fuentes, a un análisis nuclear que desemboque en una pormenorizada regulación de una figura que se presume necesaria por parte de diversos operadores jurídicos.

5. El objetivo esencial de tal figura es bastante claro: conciliar la legalidad vigente en materia concursal en aras de dar estricto cumplimiento al principio de seguridad jurídica, con la flexibilidad necesaria para constituir un proceso adaptable, y que con respeto a la legalidad vigente, permita una salida lo más higiénica posible a esa situación de insolvencia mediante la venta de un sector productivo o la totalidad del aparato productivo en su caso.

8.- BIBLIOGRAFÍA

- AZNAR GINER, E., *Mediación concursal: los acuerdos extrajudiciales de pago*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2016
- AZNAR GINER, E.: *La comunicación preconcursal de apertura de negociaciones, insolvencia y concurso de acreedores*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2020
- BELEN CAMPUZANO, A., SEBASTIÁN QUETGLAS, R., TORTUERO ORTIZ, J., *Esquemas de adquisiciones de empresas 6ª Edición revisada y puesta al día*. Tomo XXX, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2021
- CAMPUZANO, A.B., (2020), “Las Clases de Acuerdo de Refinanciación en el Derecho Español de Insolvencia”; *Los procesos de insolvencia. Una mirada desde la perspectiva internacional*, Primer Congreso Internacional de la Maestría en Derecho Privado de la Universidad Surcolombiana, 2020
- DAMIÁN MORENO, J.D.: *Reflexiones para la Reforma Concursal*, Editorial Reus, Madrid, 2010
- GARCIMARTÍN, FRANCISCO J., MARCUELLO SALTO, J.I. *La venta de la unidad productiva en sede concursal*, Ed. Bosch, Barcelona, 2015
- GIL GARCÍA, S.; SERRANO BARRIENTOS, A.: “La liquidación concursal en el TLRC y en la regulación Covid: los criterios orientativos y planes de liquidación” en AA.VV. (FORTEA GORBE, J.L. y BLANCO GARCÍA-LOMAS, L., Dir.) *El Texto Refundido de la Ley Concursal. I Congreso Nacional de Derecho de la Empresa. Elche 1 y 2 de octubre de 2020*; Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2020

- MARTÍN MARTÍN, G.A.: “A propósito del protocolo pre-pack de los Juzgados de lo Mercantil de Palma de Mallorca”, *Revista General de Insolvencias & Reestructuraciones*, núm. 2, 2021
- RÍOS LÓPEZ, Y.: “El pre-pack concursal: una solución para la venta de empresas en crisis”, *Boletín Mercantil, Lefebvre El Derecho*, febrero, 2021. Disponible en <https://elderecho.com/pre-pack-concursal-una-solucion-para-la-venta-de-empresas-en-crisis>

