
This is the **published version** of the bachelor thesis:

Des Cognets, Charles. *El derecho europeo de la insolvencia y los mecanismos concursales en Francia y España : análisis comparado e impacto en la armonización normativa*. Treball de Final de Grau (Universitat Autònoma de Barcelona), 2026 (Dret). 41 pàg.

This version is available at <https://ddd.uab.cat/record/331960>

under the terms of the  license.

TRABAJO DE FIN DE GRADO

**EL DERECHO EUROPEO DE LA INSOLVENCIA Y
LOS MECANISMOS PRECONCURSALES EN
FRANCIA Y ESPAÑA: ANÁLISIS COMPARADO E
IMPACTO EN LA ARMONIZACIÓN NORMATIVA**

Charles des COGNETS

Director
Roger CANALS VAQUER

Facultad de Derecho de la Universidad Autònoma de Barcelona
2025-2026

Índice:

Resumen.....	4
Abstract.....	4
Introducción	5
I. El marco europeo del Derecho de insolvencia	8
1. La construcción progresiva de un Derecho europeo de la insolvencia	8
2. El Reglamento (UE) 2015/848: lógica de coordinación y límites estructurales	8
3. La Directiva (UE) 2019/1023 y el giro hacia la reestructuración preventiva.....	9
4. Concepto y función de los mecanismos preconcursales en el Derecho europeo	10
5. Armonización mínima, soberanía nacional y divergencia funcional.....	10
II. Sistema preconcursal en Francia.....	11
1. Bases jurídicas y reformas relevantes	11
2. El mecanismo de alerta y la cultura de la anticipación	12
3. El mandat ad hoc	12
4. La conciliation	13
5. Planes de reestructuración, <i>prepack cession</i> y rol del tribunal en el sistema preventivo francés	13
5.1. La formalización del acuerdo de conciliación: constatación y homologación.....	14
5.2. El <i>prepack cession</i> : anticipación de la transmisión empresarial	15
5.3. El tribunal como garante del equilibrio sistémico	15
6. Participación de acreedores y mecanismos de votación.....	16
7. La confidencialidad como principio estructural	16
III. Sistema preconcursal en España tras la Ley 16/2022: balance crítico, cuestiones abiertas y líneas de evolución	17
1. Evolución normativa hasta la Ley 16/2022	18
1.1. De la refinanciación fragmentaria a la reestructuración preventiva integral	18
1.2. Fases de riesgo y presupuesto objetivo: la centralidad de la probabilidad de insolvencia.....	18
2. Nueva arquitectura del precurso: planes de reestructuración.....	18
2.1. Contenido, perímetro y afectación selectiva.....	18
2.2. Créditos no afectables y crédito público: límites materiales y configuración de clases	19
2.3. Nueva financiación e interina: función económica y tutela jurídica.....	19
2.4. La posición de los socios y las medidas societarias.....	19
3. Comunicación de apertura de negociaciones.....	20
3.1. Presupuesto, objeto y funciones de estabilización.....	20
3.2. Alcance de las suspensiones y disciplina de garantías.....	20
3.3. Duración, prórrogas y efectos temporales	20
4. Clases de acreedores y mayorías de aprobación.....	20
4.1. Criterios de formación de clases: homogeneidad de intereses y límites a la fragmentación	20
4.2. Reglas especiales: garantía real, pymes y crédito público	21

4.3. Mayorías intraclase y mayorías por clases: aritmética decisoria y arrastre	21
4.4. Paridad de trato intraclase, prueba de resistencia y subordinación relativa pactada.....	22
5. Homologación judicial y <i>cram-down</i>	22
5.1. Control judicial: de la verificación formal al escrutinio sustantivo	22
5.2. Motivos de impugnación: mapa de riesgos sustantivos	22
5.3. <i>Cram-down</i> interclases, “dentro del dinero” y valor de empresa en funcionamiento.....	23
5.4. El experto en la reestructuración: nombramiento, funciones y tensiones interpretativas	23
5.5. Arrastre de socios y gobernanza societaria del plan	24
6. Eficacia práctica y primeros resultados aplicados	24
6.1. Litigiosidad creciente y consolidación de estándares	24
6.2. Determinantes del éxito: diseño técnico, experto y viabilidad	24
6.3. Financiación interina y nueva: consolidación funcional y control frente a usos estratégicos.....	25
6.4. Cultura de prevención y activación temprana.....	25
6.5. Efectos registrales y ejecución del plan: doctrina administrativa reciente.....	25
<i>IV. Análisis comparado Francia – España.....</i>	26
1. Convergencias derivadas de la Directiva	26
2. Diferencias estructurales: judicialización, tiempos, rol del deudor.....	27
3. Cultura empresarial frente a la insolvencia.....	29
4. Ventajas e insuficiencias de cada modelo	29
5. ¿Hacia una verdadera armonización europea?	30
<i>V. Valoración crítica y discusión</i>	31
1. Impacto real de los mecanismos preconcursales	31
2. Obstáculos en la práctica: negociación, financiación, información.....	31
3. Retos para la transposición total de la Directiva.....	32
4. Recomendaciones de política legislativa.....	32
<i>Conclusiones.....</i>	34
1. Síntesis de hallazgos	34
2. Validación o refutación de la hipótesis	34
3. Líneas de investigación futura	34
<i>Bibliografía.....</i>	36
Manuales y obras	36
Enciclopedias y repertorios	36
Artículos de revistas.....	37
Informes, estudios y documentos institucionales.....	39
Revistas	40
Legislación	40

Resumen

La presente investigación parte de la hipótesis de que, si bien Francia y España han avanzado en la transposición y desarrollo de los mecanismos preconcursales exigidos por la Directiva (UE) 2019/1023, persisten diferencias estructurales que pueden limitar la efectividad y homogeneidad del marco europeo de reestructuración preventiva. En particular, se sostiene que la eficiencia del derecho preconcursal no depende únicamente del diseño legislativo, sino también de factores prácticos como la intervención judicial, la participación activa de los acreedores, la rapidez en la adopción de acuerdos y la cultura empresarial frente al riesgo y al fracaso económico. De este modo, la investigación pretende demostrar que la armonización normativa europea no implica necesariamente uniformidad funcional, y que ambos ordenamientos ofrecen aproximaciones diferentes en cuanto al equilibrio entre protección del deudor y salvaguarda de los acreedores.

Asimismo, se plantea la hipótesis complementaria de que la consolidación de un régimen preconcursal europeo eficaz exige no solo ajustes técnicos en la normativa nacional, sino también reformas en la formación de operadores jurídicos y en la difusión de una cultura de reestructuración temprana que permita actuar antes de la insolvencia irreversible. El análisis comparado permitirá contrastar qué modelo se aproxima más al ideal preventivo promovido por la Unión Europea y qué lecciones pueden extraerse para futuras reformas.

Abstract

This paper proceeds from the hypothesis that, although France and Spain have made progress in the transposition and implementation of the pre-insolvency mechanisms required by Directive (EU) 2019/1023, structural differences persist that may limit the effectiveness and consistency of the European preventive restructuring framework. In particular, it is submitted that the efficiency of pre-insolvency law does not depend solely on legislative design, but also on practical factors such as judicial intervention, the active participation of creditors, the expeditiousness of agreement adoption, and the prevailing business culture with respect to risk and financial failure. Accordingly, this research seeks to demonstrate that European regulatory harmonisation does not necessarily entail functional uniformity, and that both legal systems offer distinct approaches to the balance between debtor protection and creditor safeguards.

A complementary hypothesis is also advanced, namely that the consolidation of an effective European pre-insolvency regime requires not only technical adjustments to national legislation, but also reforms in the training of legal practitioners and in the promotion of an early restructuring culture that enables action to be taken before insolvency becomes irreversible. The comparative analysis will make it possible to assess which model more closely approximates the preventive ideal promoted by the European Union, and what lessons may be drawn for future reforms.

Introducción

La insolvencia empresarial se ha consolidado en las últimas décadas como uno de los fenómenos jurídicos y económicos más sensibles del Derecho mercantil contemporáneo. Lejos de constituir un episodio marginal de la vida de las empresas, la crisis financiera del deudor actúa como un punto de convergencia de intereses múltiples y, en ocasiones, contrapuestos: la continuidad de la actividad económica, la protección del crédito, la preservación del empleo, la estabilidad de los mercados y la confianza en el tráfico jurídico. Tradicionalmente, los ordenamientos europeos han abordado la insolvencia desde una lógica predominantemente correctiva y ex post, activada una vez producida la cesación generalizada de pagos y orientada, en muchos casos, hacia la liquidación del patrimonio del deudor.

Este enfoque clásico ha demostrado importantes límites estructurales. La experiencia práctica pone de manifiesto que la apertura tardía de procedimientos concursales suele implicar una destrucción significativa de valor, una pérdida irreversible de reputación empresarial y un bajo nivel de satisfacción de los acreedores. Frente a este modelo reactivo, se ha ido imponiendo progresivamente una concepción alternativa de la insolvencia, centrada en la anticipación de las dificultades financieras y en la reestructuración temprana de empresas viables. En este nuevo paradigma, el objetivo ya no es gestionar el fracaso consumado, sino evitarlo mediante instrumentos preventivos que permitan intervenir antes de que la insolvencia sea irreversible.

La reestructuración empresarial, entendida como el conjunto de mecanismos jurídicos, financieros y organizativos destinados a adaptar la estructura de la empresa a una situación de dificultad económica, se configura así como un ámbito altamente técnico y transversal. Su práctica exige un dominio que trasciende los cauces tradicionales del Derecho concursal y abarca elementos de Derecho de sociedades, financiación empresarial, estrategia corporativa y negociación colectiva entre múltiples partes interesadas. Precisamente esta complejidad explica el creciente interés doctrinal y normativo por los mecanismos preconcursales, concebidos como espacios de negociación estructurada situados entre la autonomía privada y la intervención judicial.

En el contexto de la Unión Europea, esta evolución se ha visto reforzada por una coyuntura económica caracterizada por una elevada volatilidad: incremento sostenido de los tipos de interés, fragilidad de numerosos modelos empresariales, aceleración de los procesos de transición digital y ecológica y creciente internacionalización de las estructuras societarias. En este escenario, la insolvencia deja de ser un fenómeno estrictamente nacional para adquirir una dimensión claramente transfronteriza, lo que justifica una intervención cada vez más activa del Derecho de la Unión.

Sin embargo, el Derecho europeo de la insolvencia no se ha construido como un sistema autónomo y uniforme, sino como un derecho funcional del mercado interior, orientado a garantizar la seguridad jurídica y el correcto funcionamiento de las libertades económicas fundamentales. Durante décadas, la acción de la Unión se limitó esencialmente a la coordinación de procedimientos concursales con elementos transfronterizos, evitando una armonización sustantiva de los derechos nacionales. Esta lógica se refleja de manera paradigmática en el Reglamento (UE) 2015/848 sobre procedimientos de insolvencia, cuyo

objetivo principal es articular reglas comunes de competencia judicial, reconocimiento de resoluciones y cooperación entre autoridades, sin intervenir en el contenido material de los sistemas concursales internos.

No obstante, la creciente constatación de las ineficiencias asociadas a los procedimientos concursales tardíos condujo a un replanteamiento del enfoque europeo. La insolvencia comenzó a ser percibida no solo como una cuestión de técnica jurídica, sino como un problema de política económica con impacto directo en el crecimiento, el empleo y la competitividad de la Unión. En este contexto se inscribe la adopción de la Directiva (UE) 2019/1023 sobre marcos de reestructuración preventiva, insolvencia y exoneración de deudas, que marca un punto de inflexión en la evolución del Derecho europeo de la insolvencia.

La Directiva 2019/1023 persigue un objetivo ambicioso: garantizar que los deudores viables en dificultades financieras puedan acceder a mecanismos eficaces de reestructuración temprana, evitando la insolvencia y preservando el valor económico de la empresa. Para ello, introduce estándares normativos mínimos relativos a la suspensión de ejecuciones individuales, la adopción de planes de reestructuración, la participación de acreedores, la posibilidad de imponer acuerdos a clases disidentes y la protección de la financiación nueva e intermedia. No obstante, la Directiva opta deliberadamente por una armonización mínima, dejando a los Estados miembros un amplio margen de apreciación en la configuración concreta de los mecanismos preconcursales.

Esta opción normativa plantea una cuestión central: ¿hasta qué punto la armonización europea en materia de reestructuración preventiva garantiza una convergencia real en la práctica de los Estados miembros? En otras palabras, ¿puede afirmarse que la transposición de la Directiva ha dado lugar a sistemas preconcursales funcionalmente equivalentes, o persisten divergencias estructurales que condicionan su efectividad?

Francia y España constituyen dos casos de estudio particularmente reveladores para abordar esta problemática. Ambos Estados miembros han llevado a cabo reformas profundas de sus respectivos sistemas preconcursales para adaptarse a las exigencias de la Directiva 2019/1023. Sin embargo, parten de tradiciones jurídicas y culturales significativamente distintas. El modelo francés se caracteriza históricamente por una fuerte orientación preventiva, apoyada en mecanismos de alerta temprana y en procedimientos confidenciales como el *mandat ad hoc* y la *conciliation*, en los que el papel del juez se concibe de manera flexible y facilitadora. El sistema español, por el contrario, ha estado tradicionalmente marcado por una mayor judicialización y por una percepción social negativa del concurso de acreedores, lo que ha influido en la utilización práctica de los instrumentos preconcursales.

Estas diferencias no se limitan al plano normativo, sino que se proyectan en factores prácticos decisivos: el grado real de confidencialidad de los procedimientos, la implicación de los acreedores, especialmente los públicos, la rapidez en la adopción de acuerdos, el impacto reputacional de la crisis y la cultura empresarial frente al riesgo y al fracaso económico. En este sentido, la experiencia demuestra que la eficacia del Derecho preconcursal no depende exclusivamente de su diseño legislativo, sino de la interacción entre normas, instituciones y prácticas económicas.

A partir de estas consideraciones, la presente investigación parte de la hipótesis de que, si bien Francia y España han avanzado de manera significativa en la transposición y desarrollo de los mecanismos concursales exigidos por la Directiva (UE) 2019/1023, persisten diferencias estructurales que pueden limitar la efectividad y la homogeneidad del marco europeo de reestructuración preventiva. En particular, se sostiene que la armonización normativa europea no implica necesariamente una uniformidad funcional, y que ambos ordenamientos ofrecen aproximaciones distintas en cuanto al equilibrio entre la protección del deudor y la salvaguarda de los derechos de los acreedores.

De forma complementaria, se plantea que la consolidación de un régimen concursal europeo verdaderamente eficaz exige no solo ajustes técnicos en la normativa nacional, sino también reformas en la formación de los operadores jurídicos y en la difusión de una auténtica cultura de reestructuración temprana. Solo a través de una intervención anticipada, aceptada socialmente y correctamente aplicada, puede alcanzarse el ideal preventivo promovido por el Derecho de la Unión.

El objeto de estudio de este trabajo se circunscribe al análisis del Derecho europeo de insolvencia y de los mecanismos concursales, con especial atención a la Directiva (UE) 2019/1023 y a su recepción en los ordenamientos de Francia y España. No se abordará el régimen concursal general ni la fase de liquidación, salvo en la medida en que resulten necesarios para comprender el funcionamiento y la finalidad de los instrumentos preventivos. El análisis se centrará, en particular, en el marco normativo europeo, en los sistemas concursales francés y español y en su comparación desde una perspectiva jurídico-económica.

Desde el punto de vista metodológico, el trabajo adopta un enfoque jurídico-comparado, apoyado en el análisis normativo del Derecho de la Unión y de las legislaciones nacionales, así como en la doctrina especializada y en la observación de la práctica reciente. Esta metodología permitirá evaluar críticamente el grado de armonización alcanzado y formular conclusiones útiles tanto para la reflexión académica como para futuras reformas legislativas.

I. El marco europeo del Derecho de insolvencia

1. La construcción progresiva de un Derecho europeo de la insolvencia

El Derecho de insolvencia ha sido históricamente uno de los sectores más refractarios a la integración europea. A diferencia de otros ámbitos del Derecho mercantil, como el Derecho societario o el Derecho de la competencia, la regulación de la insolvencia ha estado estrechamente vinculada a concepciones nacionales del crédito, del riesgo empresarial y del papel del Estado en la economía. Durante décadas, los Estados miembros consideraron que el tratamiento jurídico de la crisis empresarial constituía una manifestación directa de su soberanía económica, lo que explica la ausencia de una armonización sustantiva temprana.

En sus primeras etapas, la intervención de la Unión Europea en materia de insolvencia respondió a una lógica estrictamente funcional. El objetivo no era crear un Derecho concursal europeo uniforme, sino evitar que la diversidad de regímenes nacionales obstaculizara el funcionamiento del mercado interior. En este sentido, la insolvencia se concebía como un problema colateral de la libre circulación de capitales y de la libertad de establecimiento, más que como un ámbito autónomo de política jurídica europea.

Este enfoque comenzó a mostrar sus límites a medida que aumentaban las insolvencias con dimensión transfronteriza. La expansión de los grupos multinacionales, la movilidad de los centros de decisión y la sofisticación de las estructuras societarias generaron situaciones en las que múltiples ordenamientos nacionales podían reclamar competencia sobre un mismo deudor. La ausencia de reglas claras de coordinación favorecía el *forum shopping*, incrementaba la inseguridad jurídica y perjudicaba tanto a acreedores como a inversores.

La crisis financiera de 2008 supuso un punto de inflexión decisivo. La insolvencia dejó de percibirse como un fenómeno individual para convertirse en un riesgo sistémico capaz de afectar al crecimiento económico, al empleo y a la estabilidad financiera de la Unión. A partir de ese momento, el Derecho de la insolvencia comenzó a integrarse progresivamente en la agenda europea como un instrumento de política económica, lo que abrió la puerta a una intervención normativa más ambiciosa.

2. El Reglamento (UE) 2015/848: lógica de coordinación y límites estructurales

El Reglamento (UE) 2015/848 sobre procedimientos de insolvencia constituye la piedra angular del Derecho europeo en esta materia. Su finalidad principal es garantizar una gestión coherente de las insolvencias transfronterizas mediante reglas uniformes de competencia judicial internacional, reconocimiento de resoluciones y cooperación entre autoridades. No se trata, sin embargo, de un instrumento de armonización sustantiva, sino de coordinación procesal.

El eje central del Reglamento es el concepto de centro de intereses principales (*centre of main interests – COMI*), consagrado en el artículo 3.1. Este criterio determina la competencia para la apertura del procedimiento principal de insolvencia y se define como el lugar donde el deudor ejerce de manera habitual la administración de sus intereses, de forma reconocible para terceros. La jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha insistido en que el COMI

debe reflejar una realidad económica objetiva, verificable por los acreedores, y no una mera ficción formal (STJCE de 02.05.2006, asunto C-341/04, Eurofood).

El Reglamento complementa este mecanismo con la posibilidad de abrir procedimientos secundarios en los Estados miembros donde el deudor tenga un establecimiento (artículo 3.2), así como con disposiciones detalladas sobre la cooperación entre tribunales y administradores concursales (artículos 41 a 44). Estas normas responden a una lógica de eficiencia y de protección de los intereses colectivos de los acreedores, evitando la fragmentación del patrimonio del deudor y la adopción de decisiones contradictorias.

No obstante, el alcance del Reglamento es deliberadamente limitado. Su ámbito de aplicación, definido en el artículo 1, se restringe a procedimientos colectivos que implican el desapoderamiento total o parcial del deudor y la intervención de una autoridad judicial o administrativa. Muchos mecanismos preconcursales, especialmente aquellos de carácter confidencial o predominantemente contractual, quedan fuera de su aplicación directa. Esta exclusión refleja una concepción tradicional de la insolvencia, centrada en la fase patológica del incumplimiento, y deja sin respuesta la problemática de la reestructuración temprana.

Desde una perspectiva crítica, puede afirmarse que el Reglamento 2015/848 garantiza la seguridad jurídica formal, pero no aborda la eficiencia económica del sistema concursal europeo. Su contribución a la prevención de la insolvencia es indirecta y limitada, lo que explica la necesidad de un instrumento complementario orientado específicamente a la reestructuración preventiva.

3. La Directiva (UE) 2019/1023 y el giro hacia la reestructuración preventiva

La Directiva (UE) 2019/1023 marca un cambio cualitativo en el enfoque europeo de la insolvencia. Frente a la lógica correctiva del Reglamento, la Directiva se inscribe en una lógica de anticipación y prevención, orientada a preservar empresas viables antes de que la insolvencia sea irreversible. Su artículo 1 establece claramente este objetivo, al exigir que los Estados miembros garanticen el acceso a marcos de reestructuración preventiva eficaces.

La Directiva introduce una serie de herramientas destinadas a facilitar la negociación entre el deudor y sus acreedores en una fase temprana de la crisis. Entre ellas destaca la posibilidad de suspender las ejecuciones individuales (artículo 6), lo que permite crear un espacio temporal protegido para la negociación. Asimismo, la Directiva regula la adopción de planes de reestructuración con mayorías de acreedores (artículo 9) y prevé mecanismos para imponer dichos planes a acreedores disidentes mediante el *cram-down* interclases (artículo 11), siempre que se respeten determinadas garantías.

Otro elemento esencial es la protección de la financiación nueva e intermedia, regulada en los artículos 17 y 18. Esta protección pretende incentivar la aportación de liquidez durante la fase de reestructuración, eliminando el riesgo de rescisión o de responsabilidad posterior. Desde una perspectiva económica, este aspecto resulta crucial para el éxito de los mecanismos preventivos, ya que la falta de financiación es una de las principales causas de fracaso de las reestructuraciones.

La Directiva se caracteriza, no obstante, por su elevado grado de flexibilidad. Los Estados miembros conservan amplios márgenes de apreciación en aspectos esenciales como la intervención judicial, la clasificación de acreedores o el grado de publicidad del procedimiento. Esta flexibilidad responde a la voluntad de respetar las tradiciones jurídicas nacionales, pero genera inevitablemente diferencias en la aplicación práctica de los mecanismos.

4. Concepto y función de los mecanismos preconcursales en el Derecho europeo

Los mecanismos preconcursales constituyen el núcleo funcional del nuevo Derecho europeo de la insolvencia. Desde una perspectiva conceptual, pueden definirse como instrumentos jurídicos destinados a facilitar la reestructuración de la deuda y de la estructura empresarial antes de la apertura de un procedimiento concursal formal. Su finalidad no es sancionar el incumplimiento, sino preservar el valor económico de la empresa y maximizar la satisfacción de los acreedores.

El Derecho europeo concibe estos mecanismos como espacios de negociación estructurada, en los que la autonomía privada del deudor y de los acreedores se ve complementada, pero no sustituida, por una intervención judicial limitada. El juez deja de ser el gestor del procedimiento para convertirse en un garante de la legalidad, de la equidad y de la protección de las minorías. Este cambio de rol resulta fundamental para comprender la evolución contemporánea del Derecho de insolvencia.

La confidencialidad desempeña un papel central en la eficacia de los mecanismos preconcursales. La experiencia comparada demuestra que la revelación prematura de las dificultades financieras puede provocar una pérdida inmediata de confianza por parte de proveedores, clientes y entidades financieras, precipitando la insolvencia. Aunque la Directiva no impone un régimen uniforme de confidencialidad, permite a los Estados miembros modular la publicidad de los procedimientos, reconociendo implícitamente la importancia de este factor.

Sin embargo, la eficacia real de la confidencialidad depende menos del diseño normativo que de la práctica institucional y de la cultura empresarial. La divergencia entre Estados miembros en este punto pone de manifiesto los límites de la armonización normativa y anticipa las diferencias que se observarán en la comparación entre Francia y España.

5. Armonización mínima, soberanía nacional y divergencia funcional

El análisis del marco europeo del Derecho de insolvencia revela una tensión estructural entre la necesidad de armonización y la preservación de la soberanía legislativa nacional. La Unión Europea ha optado por una armonización mínima, basada en objetivos comunes más que en reglas uniformes. Este enfoque permite respetar la diversidad jurídica, pero plantea interrogantes sobre la capacidad del Derecho europeo para generar resultados funcionalmente equivalentes.

La Directiva 2019/1023 no elimina las diferencias estructurales entre los ordenamientos nacionales, sino que las reconfigura dentro de un marco común. En este sentido, puede afirmarse que el Derecho europeo de la insolvencia promueve una convergencia normativa, pero no garantiza una convergencia funcional. La eficacia de los mecanismos preconcursales

sigue dependiendo de factores como la cultura empresarial, la formación de los operadores jurídicos y la actitud de los acreedores, especialmente los públicos.

Esta tensión entre armonización y diversidad constituye el hilo conductor del análisis comparado que se desarrollará en las siguientes partes del trabajo. Francia y España, pese a partir de un mismo marco europeo, ofrecen soluciones significativamente distintas en términos de diseño institucional y de práctica concursal, lo que permite evaluar críticamente los límites y potencialidades del Derecho europeo de la insolvencia.

II. Sistema preconcursal en Francia

1. Bases jurídicas y reformas relevantes

El sistema preconcursal francés se articula sobre el Libro VI del Code de commerce, que consagra una concepción estructuralmente preventiva del tratamiento de las dificultades empresariales. A diferencia de otros ordenamientos que han desarrollado instrumentos preconcursales como consecuencia directa de la armonización europea, el modelo francés responde a una evolución interna consolidada, basada en la anticipación institucionalizada, la confidencialidad como presupuesto funcional y una intervención judicial de carácter estratégico más que coercitivo.

Los artículos L. 611-1 y siguientes del Code de commerce establecen el núcleo de los mecanismos preventivos, integrando el sistema de alerta, el *mandat ad hoc* y la *conciliation*. Esta arquitectura normativa no es fruto de una reforma puntual, sino de un proceso legislativo progresivo que se remonta a la Ley de 1 de marzo de 1984, que introdujo el *règlement amiable*, ya sometido entonces a secreto profesional penalmente sancionado. La reforma de 2005 sustituyó ese régimen por una obligación general de confidencialidad (art. L. 611-15 C. com.), pero mantuvo intacta la opción política por la opacidad negociadora como instrumento de eficacia económica.

La Ordonnance de 12 de marzo de 2014 reforzó esta estructura preventiva, ampliando las facultades de información del presidente del tribunal, flexibilizando la utilización de la conciliación y consolidando el régimen de protección de la financiación nueva obtenida en conciliación homologada. Este fortalecimiento normativo respondió a la necesidad de dotar al sistema de mayor atractivo práctico frente a soluciones concursales clásicas, tradicionalmente estigmatizadas.

La jurisprudencia de la Cour de cassation ha desempeñado un papel determinante en la consolidación del equilibrio entre flexibilidad negocial y control judicial. La Sala Comercial ha subrayado reiteradamente que los mecanismos preventivos no constituyen procedimientos colectivos en sentido estricto, sino instrumentos autónomos cuya finalidad es evitar la cesación de pagos y preservar la continuidad empresarial. Esta caracterización ha permitido preservar su naturaleza contractual y limitar la aplicación automática de principios propios del concurso formal, como la universalidad o la suspensión general de ejecuciones.

Asimismo, la jurisprudencia ha reafirmado que el presidente del tribunal dispone de un margen de apreciación significativo al designar al *mandataire ad hoc* o al conciliador, siempre dentro del respeto a los principios de imparcialidad, independencia y adecuación funcional. Esta línea interpretativa ha reforzado la dimensión pragmática del sistema, permitiendo adaptar la herramienta preventiva a la complejidad financiera de cada caso concreto.

2. El mecanismo de alerta y la cultura de la anticipación

El mecanismo de alerta previsto en el artículo L. 611-2 del Code de commerce permite al presidente del tribunal convocar al dirigente cuando tenga conocimiento de hechos que puedan comprometer la continuidad de la explotación. Este instrumento se integra en una red institucional de detección temprana en la que participan activamente los *commissaires aux comptes*, los órganos sociales y, en determinados supuestos, los representantes de los trabajadores.

La doctrina especializada en prevención subraya que este sistema constituye una verdadera institucionalización de la anticipación. No se trata únicamente de reaccionar frente a la insolvencia inminente, sino de instaurar una cultura jurídica de vigilancia estructural. El auditor, cuando detecta hechos preocupantes, debe activar un procedimiento escalonado de alerta interna, que puede culminar en la intervención del presidente del tribunal si las medidas adoptadas por la dirección resultan insuficientes.

La jurisprudencia ha precisado que el ejercicio de esta facultad no constituye una injerencia indebida en la gestión empresarial, sino una prerrogativa preventiva orientada a la protección del interés económico general. La Cour de cassation ha sostenido que la intervención del presidente en esta fase no prejuzga la situación de insolvencia ni implica la apertura de un procedimiento colectivo, reafirmando su naturaleza estrictamente preventiva y confidencial.

Este dispositivo anticipatorio se alinea materialmente con el espíritu del artículo 3 de la Directiva (UE) 2019/1023 relativo a los mecanismos de alerta temprana. Sin embargo, el modelo francés presenta una mayor densidad institucional, en la medida en que articula responsabilidades profesionales concretas y mecanismos procesales ya consolidados mucho antes de la intervención armonizadora europea.

3. El mandat ad hoc

El *mandat ad hoc*, regulado en el artículo L. 611-3 del Code de commerce, representa el instrumento preventivo más flexible del sistema francés. Puede solicitarse mientras la empresa no se encuentre en cesación de pagos, sin limitación temporal predeterminada y sin publicidad alguna. Su activación depende exclusivamente de la iniciativa del deudor, lo que refuerza su carácter voluntario y estratégico.

El presidente del tribunal designa un *mandataire ad hoc* cuya misión define en función de las circunstancias del caso. La jurisprudencia ha confirmado que la extensión de dicha misión depende de la apreciación soberana del presidente, lo que permite adaptar la herramienta a negociaciones financieras complejas, reestructuraciones de deuda sindicada o conflictos entre acreedores estratégicos.

La Cour de cassation ha afirmado que el *mandat ad hoc* no genera efectos colectivos automáticos frente a acreedores no participantes, reafirmando su naturaleza contractual y distinguiéndolo claramente de los procedimientos colectivos. Esta precisión resulta esencial para preservar la seguridad jurídica y evitar que el instrumento preventivo sea percibido como un concurso encubierto.

Desde la perspectiva doctrinal, el *mandat ad hoc* constituye una herramienta de mediación estructurada que permite mantener la discreción absoluta de las negociaciones. Su eficacia descansa en la confianza entre las partes, lo que explica la importancia capital de la confidencialidad.

4. La conciliation

La *conciliation*, regulada en los artículos L. 611-4 y siguientes del Code de commerce, introduce un mayor grado de formalización sin abandonar la lógica negociadora. Puede abrirse cuando la empresa atraviesa dificultades jurídicas, económicas o financieras, siempre que la cesación de pagos no exceda de cuarenta y cinco días.

La jurisprudencia ha insistido en que este límite temporal debe apreciarse de manera estricta, pues su superación transformaría la naturaleza del procedimiento y lo aproximaría indebidamente a un concurso formal.

El acuerdo alcanzado puede ser simplemente constatado o, si concurren determinadas condiciones, homologado por el tribunal. La homologación exige que el acuerdo garantice la continuidad de la empresa y no perjudique de manera desproporcionada a acreedores no firmantes.

Uno de los aspectos más relevantes desarrollados por la jurisprudencia es la protección del denominado *privilège de conciliation*. La Cour de cassation ha confirmado que la financiación nueva aportada en el marco de una conciliación homologada goza de prioridad reforzada en caso de apertura posterior de un procedimiento colectivo, consolidando así la seguridad jurídica de los financiadores y reforzando la credibilidad económica del instrumento.

5. Planes de reestructuración, *prepack cession* y rol del tribunal en el sistema preventivo francés

El análisis de los mecanismos preventivos franceses no puede completarse sin examinar el estatuto jurídico del acuerdo alcanzado en conciliación y el papel que desempeña el tribunal en su formalización, validación y eventual proyección ulterior. Lejos de limitarse a un esquema puramente contractual, el Derecho francés articula una gradación sofisticada de intervención judicial que permite modular los efectos del acuerdo en función de las necesidades estratégicas del deudor y de la configuración de sus relaciones con los acreedores. Esta arquitectura se articula esencialmente en torno a la distinción entre constatación y homologación, así como a la práctica del *prepack cession*, que conecta la fase preventiva con la eventual apertura de un procedimiento colectivo.

5.1. La formalización del acuerdo de conciliación: constatación y homologación

Una vez alcanzado un acuerdo en el marco de la conciliación regulada en los artículos L. 611-4 y siguientes del Code de commerce, el deudor puede solicitar al presidente del tribunal que proceda a su constatación o que el tribunal lo homologue. Esta dualidad no es meramente terminológica, sino que responde a una diferenciación sustantiva de efectos jurídicos y estratégicos.

La constatación consiste en la verificación formal del acuerdo por el presidente del tribunal. Su finalidad principal es conferir al acuerdo un carácter institucional sin alterar su naturaleza esencialmente contractual. El acuerdo deja de ser un simple contrato privado para convertirse en un acuerdo judicialmente constatado, lo que le otorga una legitimidad reforzada y permite su revestimiento con fórmula ejecutiva. De este modo, el acuerdo adquiere valor de título ejecutivo, facilitando su ejecución forzosa en caso de incumplimiento por alguna de las partes firmantes.

Desde el punto de vista funcional, la constatación permite dotar al acuerdo de eficacia práctica sin sacrificar el rasgo estructural más característico del sistema preventivo francés: la confidencialidad. La existencia del procedimiento no se hace pública, el acuerdo no se somete a publicidad registral y se preserva la discreción frente al mercado, los competidores y otros acreedores no participantes. Esta dimensión confidencial resulta particularmente relevante en contextos donde la revelación de dificultades financieras puede precipitar la pérdida de confianza de proveedores, clientes o entidades financieras.

La homologación, en cambio, supone un salto cualitativo en la intensidad de la intervención judicial y en los efectos jurídicos del acuerdo. Cuando el tribunal homologa el acuerdo de conciliación, no se limita a constatar su existencia, sino que ejerce un control más profundo sobre su regularidad y su contribución efectiva a la continuidad de la empresa. Este control incluye la verificación de que el deudor no se encontraba en estado de cesación de pagos más allá del límite legal, que el acuerdo no perjudica de manera desproporcionada a acreedores no firmantes y que no encubre fraude.

La homologación ofrece ventajas decisivas. En primer lugar, activa el denominado *privilège de conciliation* o privilegio de *new money*. Los acreedores que hayan concedido nueva financiación durante la conciliación homologada se benefician de una prioridad reforzada en caso de apertura ulterior de un procedimiento de *redressement judiciaire* o *liquidation judiciaire*. Este privilegio constituye un incentivo fundamental para movilizar financiación en fases tempranas de la crisis, pues reduce significativamente el riesgo de subordinación o pérdida frente a otros créditos.

En segundo lugar, la homologación garantiza una protección específica frente a las acciones de nulidad propias de la *période suspecte*. Cuando el acuerdo ha sido homologado, no puede fijarse la fecha de cesación de pagos en un momento anterior al juicio de homologación. En consecuencia, los actos realizados en ejecución del acuerdo quedan sustraídos a las acciones de nulidad concursal que podrían ejercitarse si posteriormente se abriera un procedimiento

colectivo. Esta protección refuerza la seguridad jurídica de las operaciones realizadas en el marco preventivo y consolida la confianza de los acreedores estratégicos.

Sin embargo, la homologación comporta una contrapartida significativa: la pérdida de confidencialidad. Una vez homologado, el acuerdo es objeto de publicidad, se deposita en el greffe y su existencia deviene accesible a terceros. Asimismo, debe comunicarse a las instituciones representativas del personal, en particular al Comité social et économique (CSE). Esta publicidad revela la situación de dificultad de la empresa, lo que puede afectar a su reputación y a sus relaciones comerciales.

El sistema francés introduce así un verdadero arbitraje estratégico. El deudor puede optar por mantener la confidencialidad absoluta mediante la constatación, asumiendo un alcance más limitado de protección jurídica, o aceptar la publicidad derivada de la homologación para beneficiarse de ventajas sustanciales en términos de financiación y seguridad frente a futuras acciones concursales. Esta posibilidad de modulación constituye uno de los rasgos más refinados del modelo francés y evidencia una concepción pragmática de la intervención judicial.

5.2. El *prepack cession*: anticipación de la transmisión empresarial

Junto a la formalización del acuerdo de conciliación, la práctica francesa ha desarrollado la técnica del *prepack cession*, que ilustra la permeabilidad funcional entre la fase preventiva y el procedimiento colectivo.

El *prepack cession* consiste en preparar, durante un *mandat ad hoc* o una conciliación, la cesión total o parcial de la empresa o de una unidad productiva, con vistas a su ejecución inmediata tras la eventual apertura de un *redressement judiciaire*. Durante la fase preventiva, bajo un marco de confidencialidad, se identifican potenciales adquirentes, se negocian las condiciones esenciales de la transmisión y se estructuran los aspectos financieros y operativos de la operación.

El interés económico de esta técnica radica en evitar la destrucción de valor asociada a la publicidad y a la incertidumbre propias de los procedimientos concursales clásicos. La preparación anticipada permite presentar al tribunal, en el momento de la apertura del procedimiento colectivo, una oferta de cesión ya estructurada, reduciendo los plazos y preservando la continuidad de la actividad.

El *prepack* no constituye un procedimiento autónomo regulado como tal en el Code de commerce, sino una práctica consolidada en la interacción entre mecanismos preventivos y procedimientos colectivos. Su existencia confirma que el Derecho francés no concibe la prevención únicamente como renegociación financiera, sino también como anticipación estratégica de soluciones de transmisión empresarial cuando la reestructuración interna no resulta viable.

5.3. El tribunal como garante del equilibrio sistémico

En este entramado normativo, el tribunal desempeña una función de garante del equilibrio entre autonomía privada y protección del interés colectivo. Aunque los mecanismos preventivos descansan en la negociación, la intervención judicial asegura que el acuerdo contribuya

efectivamente a la continuidad de la explotación y que no se instrumentalice para favorecer indebidamente a determinados acreedores en detrimento de otros.

La jurisprudencia ha insistido en que la homologación no puede concederse cuando el acuerdo compromete de forma manifiesta la igualdad entre acreedores o encubre maniobras fraudulentas. Asimismo, ha reafirmado la protección reforzada de la financiación nueva concedida en conciliación homologada y la inmunidad relativa de los actos realizados en este marco frente a acciones de nulidad posteriores.

En definitiva, el modelo francés articula una intervención judicial estratégica y graduada. El juez no impone una solución colectiva como en el procedimiento concursal clásico, pero tampoco se limita a un papel meramente registral. Su función consiste en conferir legitimidad institucional al acuerdo, reforzar la seguridad jurídica de los financiadores y garantizar la coherencia del sistema preventivo con los principios generales del Derecho concursal.

6. Participación de acreedores y mecanismos de votación

En los mecanismos preventivos franceses, la participación de acreedores se articula fundamentalmente a través de la negociación directa. No existen clases formalizadas ni mecanismos de votación estructurados como los previstos por la Directiva (UE) 2019/1023 para los planes de reestructuración preventiva.

La jurisprudencia ha reafirmado que la validez del acuerdo depende del consentimiento de las partes firmantes, sin que pueda imponerse a acreedores no adheridos fuera de los supuestos expresamente previstos por la ley en procedimientos colectivos. Esta lógica contractual preserva la autonomía privada y reduce la judicialización.

En materia de acreedores públicos, la práctica muestra que su participación puede integrarse en acuerdos de conciliación, aunque sometida a reglas específicas de derecho público y a autorizaciones administrativas.

7. La confidencialidad como principio estructural

La confidencialidad, consagrada en el artículo L. 611-15 del Code de commerce, constituye el pilar estructural del sistema preventivo francés. La saga jurisprudencial relativa al grupo Consolis consolidó definitivamente su alcance.

En su decisión de 15 de diciembre de 2015 (Cass. com., 15 décembre 2015, n° 14-11.500), la Sala Comercial afirmó que la divulgación de información relativa a un *mandat ad hoc* podía comprometer gravemente la eficacia del procedimiento.

Posteriormente, en la sentencia de 13 de febrero de 2019 (Cass. com., 13 février 2019, n° 17-18.049), la Corte declaró conforme al artículo 10 §2 CEDH la orden de retirada de publicaciones que vulneraban la confidencialidad, al considerar que no contribuían a un debate de interés general y podían causar un perjuicio considerable a la empresa.

Asimismo, en la decisión de 4 de octubre de 2018 (Cass. com., 4 octobre 2018, n° 18-10.688), la Alta jurisdicción rechazó transmitir una cuestión prioritaria de constitucionalidad dirigida contra la interpretación extensiva del artículo L. 611-15. Finalmente, en la sentencia de 13 de

junio de 2019 (Cass. com., 13 juin 2019, n° 18-10.688), confirmó la responsabilidad civil del medio de comunicación sobre la base del artículo 1240 del Code civil.

Estas decisiones proyectan la confidencialidad más allá de su tenor literal, imponiéndola también a terceros depositarios de información. La excepción solo opera cuando la divulgación contribuye a un verdadero debate de interés general, hipótesis que la propia Corte concibe como excepcional.

Desde una perspectiva comparada, esta construcción jurisprudencial explica el mayor grado de aceptación social de los mecanismos preventivos en Francia y su menor estigmatización frente al concurso formal.

En conjunto, los planes de reestructuración en el sistema francés no se configuran como instrumentos de imposición colectiva estructurada por clases de acreedores como sucede en otros ordenamientos tras la Directiva (UE) 2019/1023, sino como acuerdos negociados cuya eficacia depende de la adhesión voluntaria, modulada por el grado de intervención judicial elegido. La distinción entre constatación y homologación, junto con la práctica del *prepack cession*, revela un modelo preventivo maduro, flexible y estratégicamente adaptable, en el que la preservación del valor empresarial se articula mediante una combinación refinada de confidencialidad, incentivos financieros y control jurisdiccional.

III. Sistema preconcursal en España tras la Ley 16/2022: balance crítico, cuestiones abiertas y líneas de evolución

La reforma operada por la Ley 16/2022 culmina la transición del modelo español desde un mosaico de remedios de refinanciación hacia un sistema estructurado de reestructuración preventiva, articulado en torno al plan de reestructuración y a un haz de reglas sobre formación de clases, mayorías y homologación que permiten el arrastre intra e interclases.

El Texto Refundido de la Ley Concursal (TRLR) incorpora esta arquitectura en su Libro Segundo, Título III, con definición y alcance del plan (arts. 614 y 615), delimitación de créditos afectados y tratamiento del crédito público (arts. 616 y 616 bis), reglas de clases y mayorías (arts. 622 a 631), contenido mínimo y formalización (arts. 633 y 634) y requisitos y procedimiento de homologación, incluidos los supuestos de aprobación no consensual (arts. 635 a 647, en especial 638 y 639). El resultado es un marco más potente y alineado con la Directiva (UE) 2019/1023, pero cuya eficacia práctica depende del rigor técnico en el diseño del plan, de la gestión estratégica de la comunicación de apertura de negociaciones y del escrutinio judicial en la homologación.

Este trabajo ofrece una lectura crítica y actualizada del régimen legal y de su aplicación práctica, poniendo el acento en los retos de diseño y control de los planes, en la función de la comunicación preconcursal, en la formación de clases y mayorías, en la homologación con *cram-down* y en la medición de la eficacia real de la reforma.

1. Evolución normativa hasta la Ley 16/2022

1.1. De la refinanciación fragmentaria a la reestructuración preventiva integral

El tránsito desde instrumentos preconcursales de alcance limitado hacia un marco de reestructuración integral se plasma normativamente en la previsión de planes con contenido abierto y efectos erga omnes tras su homologación. El Título III del Libro Segundo define el plan como el vehículo para modificar activo, pasivo y fondos propios, incluso mediante transmisiones de unidades productivas y cambios operativos; precisa cuándo procede someterlo al régimen de homologación y detalla qué créditos pueden ser afectados, incluida la regla general de afectabilidad y la disciplina singular del crédito público. Esta positivación abandona la lógica puramente financiera de la refinanciación y adopta una concepción holística de la reestructuración, con extensión de efectos frente a acreedores disidentes y, en su caso, socios, al amparo de requisitos materiales y procedimentales de justicia y viabilidad. (arts. 614, 615, 616 y 616 bis TRLC; Ley 16/2022).

1.2. Fases de riesgo y presupuesto objetivo: la centralidad de la probabilidad de insolvencia

El presupuesto objetivo del Libro Segundo comprende la probabilidad de insolvencia junto con la insolvencia inminente o actual. Se reputa “probabilidad de insolvencia” cuando, de no alcanzarse un plan, sea objetivamente previsible la imposibilidad de cumplir regularmente las obligaciones con vencimiento en los próximos dos años. La comunicación de apertura de negociaciones, su resolución y publicidad, la competencia exclusiva del juez mercantil y los efectos sobre créditos, contratos y ejecuciones singularizan un itinerario de estabilización del pasivo diseñado para actuar ex ante. La duración de la protección se sujeta a un máximo inicial de tres meses desde la comunicación, con posibilidad de prórroga judicial por hasta otros tres meses adicionales, condicionada a requisitos de legitimación y a informe del experto si lo hubiere. (arts. 584, 585-591, 593, 595-606 y 607 TRLC).

Pese a ello, la experiencia del trienio transcurrido revela que la utilización intensiva del instrumento sigue produciéndose mayoritariamente en supuestos de insolvencia inminente o actual, lo que subraya la necesidad de seguir reforzando los incentivos y la cultura de detección temprana del deterioro.

2. Nueva arquitectura del precurso: planes de reestructuración

2.1. Contenido, perímetro y afectación selectiva

El plan de reestructuración admite un contenido abierto que integra medidas financieras, operativas y societarias; delimita el perímetro de créditos afectados y no afectados, que deben identificarse y justificarse en el propio instrumento; y puede resolver contratos en interés de la reestructuración con tutela jurisdiccional de la contraparte en caso de controversia. La interacción con garantes y terceros se regula expresamente, permitiendo, bajo condiciones, la extensión de efectos a garantías de otras sociedades del grupo y la protección de la ejecución separada de garantías financieras. El contenido mínimo y la formalización en instrumento público, junto con la certificación de mayorías por auditor y, en su caso, los informes del experto, actúan como garantías estructurales del proceso. (arts. 620, 621, 652 y 633-634 TRLC;

RDL 5/2005, art. 10). Este diseño dota de plasticidad al instrumento y facilita soluciones calibradas a la estructura de capital y a la cadena de garantías de cada grupo.

2.2. Créditos no afectables y crédito público: límites materiales y configuración de clases

La regla general de afectabilidad excluye determinadas categorías, entre ellas ciertos créditos laborales y los alimentos. El crédito de Derecho público goza de un régimen tasado: no admite quita, conversión ni modificación o extinción de garantías, y si se afecta debe satisfacerse íntegramente en los plazos legales, previa acreditación de estar al corriente y de que los créditos tengan menos de dos años de antigüedad; además, constituye clase separada dentro de su rango concursal al fijar la geometría de las mayorías. La Administración tributaria ha sistematizado estos límites y su proyección práctica, incluyendo la articulación de las comunicaciones por sede electrónica y la coordinación con la DA 8.^a de la Ley 16/2022 para créditos avalados por ICO. (arts. 616.2, 616 bis y 624 bis TRLC; análisis AEAT de 13-02-2023). Esta arquitectura legal explica que, en la práctica, la afectación de crédito público sea infrecuente, en la medida en que su tratamiento limitado reduce la utilidad reestructuradora y, a la vez, puede distorsionar la aritmética de clases. La consecuencia práctica es que el solicitante suele excluirlo del perímetro afectado, apoyándose en la suficiente discrecionalidad de configuración que la norma reconoce si media motivación.

2.3. Nueva financiación e interina: función económica y tutela jurídica

La financiación interina se define por su necesidad inmediata para sostener la negociación o preservar el valor, mientras que la nueva financiación se orienta a la ejecución del plan. El Capítulo VI “De la protección en caso de concurso” otorga un estatuto reforzado frente a la rescisión en concurso posterior, condiciona la protección cuando la aportan personas especialmente relacionadas y somete ambas a un control de homologación específico para evitar perjuicios injustificados al resto de acreedores. El marco de impugnación u oposición de efecto limitado blindo la tutela sin desnaturalizar los estándares de justicia material. (arts. 667-670 TRLC, en particular 668-670; definición legal y control judicial). La práctica revela, sin embargo, que su empleo no siempre se ciñe a su teleología funcional, proyectándose a veces hacia la arquitectura de clases para facilitar mayorías, extremo que ha dado lugar a un escrutinio judicial más intenso cuando existe apariencia de configuración artificiosa.

2.4. La posición de los socios y las medidas societarias

Cuando el plan contiene medidas sujetas a acuerdo de socios, rigen especialidades que agilizan su tramitación societaria, con reglas sobre convocatoria, orden del día, mayorías y coordinación con la normativa de modificaciones estructurales. En insolvencia actual o inminente, la ley excluye el derecho de suscripción preferente para viabilizar operaciones acordeón y canjes deuda-capital, sin perjuicio de la disciplina de prioridad en perjuicio del *equity* en homologación no consensual. (arts. 631 y 640 TRLC; RDL 5/2023, disp. final 4.4, que ajusta el art. 631.3). El uso más habitual de estas herramientas se observa en planes promovidos o co-promovidos por acreedores, mientras que los planes de iniciativa del deudor tienden a preservar, en mayor medida, la continuidad de los socios, tensionando en ocasiones las reglas de prioridad y exigiendo una justificación reforzada de la excepción por viabilidad.

3. Comunicación de apertura de negociaciones

3.1. Presupuesto, objeto y funciones de estabilización

La comunicación de apertura de negociaciones opera como puerta de entrada ordenada al proceso reestructurador, con funciones de estabilización del pasivo, preservación del *going concern* y facilitación de un entorno negociador protegido. Su régimen regula la solicitud, la acreditación de negociaciones y el perímetro de pasivos y garantías, con mecanismos de publicidad selectiva y de comunicación individual a los acreedores potencialmente afectados. La pieza medular de la institución radica en el juego de suspensiones y limitaciones de ejecución, especialmente de garantías reales sobre activos necesarios, la preservación de contratos y la disciplina de las cláusulas ipso facto, con una intervención judicial de contención, pero efectiva para encauzar conflictos sobre activos esenciales. Esta funcionalidad no convierte a la comunicación en un fin en sí mismo, sino en un instrumento adjetivo al servicio del plan. (arts. 585-591, 593 y 597-599 TRLC).

3.2. Alcance de las suspensiones y disciplina de garantías

Durante la vigencia de la comunicación, las ejecuciones singulares sufren una modulación relevante. Con carácter general no se suspenden, pero la ley establece supuestos específicos de suspensión, especialmente relevantes respecto de garantías reales que recaen sobre bienes o derechos necesarios para la continuidad de la actividad empresarial o profesional del deudor. El juez de lo mercantil dirime la esencialidad y define, caso por caso, el perímetro de protección, buscando el difícil equilibrio entre la tutela del crédito garantizado y la protección del valor de empresa. La experiencia reciente muestra que esta pieza ha ganado centralidad práctica allí donde el valor de la empresa depende críticamente del uso pacífico y continuo de activos gravados.

3.3. Duración, prórrogas y efectos temporales

Los efectos de la comunicación se limitan, con carácter general, a tres meses desde su presentación, prorrogables por auto por hasta otros tres meses a solicitud del deudor o de acreedores con más del cincuenta por ciento del pasivo susceptible de afectación, con informe favorable del experto si lo hubiere. La continuidad de los efectos hasta la resolución de la prórroga y la necesidad de acreditar avances objetivos en la negociación refuerzan el diseño de protección temporal y finalista. (art. 607 TRLC). Este diseño temporal, que combina automaticidad y control judicial, ha probado ser determinante en sectores donde la estacionalidad o la necesidad de capital de trabajo obligan a acompasar el calendario de negociación con el ciclo operativo de la empresa.

4. Clases de acreedores y mayorías de aprobación

4.1. Criterios de formación de clases: homogeneidad de intereses y límites a la fragmentación

La clasificación en clases cumple una doble función, representativa y decisoria. La ley impone el voto por clases de créditos afectados y la conformación de clases atendiendo a un interés común determinado por criterios objetivos, presumiendo homogeneidad intrarrango por el orden de pago en concurso y permitiendo la separación intrarrango cuando existan razones

suficientes, entre otras, la naturaleza financiera o no financiera del crédito, potenciales conflictos de interés o diferencias sustantivas en la afectación por el plan. La clase de créditos con garantía real puede subdividirse por heterogeneidad de los bienes gravados, y el crédito público constituye siempre clase separada dentro de su rango. La confirmación judicial facultativa de clases permite mitigar el riesgo de litigiosidad ex post y fija un efecto preclusivo sobre ulteriores impugnaciones. (arts. 622-626 y 624 bis TRLC).

La jurisprudencia reciente ha subrayado de manera contundente la relevancia de este presupuesto. La Audiencia Provincial de Barcelona (Sección 15.^a), en su sentencia 971/2025 (SAP Barcelona 971/2025, 21 de Julio de 2025.), ha precisado que el cauce adecuado para reaccionar frente a una configuración irregular o fraudulenta de las clases reside en la impugnación del plan, ya sea por incorrecta formación de las clases, por infracción de los principios de no discriminación o tratamiento paritario, por vulneración del interés superior de los acreedores o por quebrantamiento de la regla de prioridad absoluta.

En la misma línea, el Juzgado de lo Mercantil n.º 1 de San Sebastián, en el asunto "Transbiaga" (SJMer n.º 1 3/2025, 8 de Enero de 2025, de Donostia-San Sebastián.), hizo suya la doctrina sentada por el Juzgado de lo Mercantil n.º 2 de Sevilla en el caso "Outlet Andalucía" (AJMer n.º 2 81/2024, 6 de Marzo de 2024, de Sevilla), conforme a la cual una formación de clases que no represente adecuadamente los distintos tipos de intereses en juego en la reestructuración pervierte el sistema en su conjunto. Esta misma lógica fue aplicada por el Juzgado de lo Mercantil n.º 3 de Pontevedra en el caso "Comercial Pernas" (SJMer n.º 3 95/2024, 16 de Octubre de 2024, de Pontevedra), donde se denegó la homologación del plan precisamente, entre otras razones, por una defectuosa formación de clases.

El conjunto de estas resoluciones revela una orientación judicial consolidada: la clasificación de los acreedores en clases no constituye un trámite meramente formal, sino un auténtico presupuesto de legitimidad del plan que el juez de la homologación debe verificar, incluso de oficio, al amparo del artículo 638 del TRLC.

4.2. Reglas especiales: garantía real, pymes y crédito público

Entre las reglas imperativas destacan la obligación de segregar en clases diferenciadas los créditos con garantía real cuando la heterogeneidad de los bienes gravados lo justifique, la constitución de clase específica de pymes cuando el sacrificio supere determinados umbrales, y la separación por rangos del crédito de derecho público, con disciplina propia en su tratamiento y en su capacidad de influir en las mayorías. Estas reglas de estructura buscan corregir asimetrías de poder negociador y asegurar que el voto por clases descansa en colectivos verdaderamente comparables, lo que coadyuva al control de trato paritario y de no discriminación intra e interclases. La proyección práctica de estas pautas ha sido significativa, en particular en operaciones con pasivo garantizado complejo y en planes con base acreedora marcadamente comercial. (arts. 623.3, 624 y 624 bis TRLC).

4.3. Mayorías intraclase y mayorías por clases: aritmética decisoria y arrastre

El plan se considera aprobado por cada clase si vota a favor más de dos tercios del pasivo de la clase y por tres cuartas partes cuando se trata de la clase de garantizados. En términos de

arrastre, el modelo prevé tres escenarios de aprobación: planes consensuales aprobados por todas las clases afectadas; planes no consensuales aprobados por mayoría de clases siempre que al menos una sea privilegiada; y planes no consensuales aprobados por una sola clase que se encuentre dentro del dinero, condicionados a valoración independiente y a la superación de controles de justicia y proporcionalidad. La traslación de estas reglas al diseño de clases y a la secuencia de votación exige una ingeniería minuciosa, pues de su correcta aplicación depende la legitimidad del arrastre y, en última instancia, la homologación. (arts. 629, 638 y 639 TRLC).

4.4. Paridad de trato intraclase, prueba de resistencia y subordinación relativa pactada

El principio de paridad de trato intraclase tiene rango estructural y su vulneración, incluso con aprobación unánime de la clase, activa un control judicial que puede desembocar en la ineficacia del plan respecto del impugnante o, si afecta a mayorías, en su ineficacia total. La práctica reciente muestra, además, la aplicación recurrente de una prueba de resistencia orientada a valorar si la eventual reclasificación de un crédito o la corrección de un defecto habría alterado o no las mayorías por clases, con efectos distintos según el resultado de dicha prueba. Finalmente, algunos tribunales han reconocido la eficacia de pactos de subordinación relativa entre acreedores como criterio válido de formación intrarrango, siempre que no perjudiquen a terceros y su traslación al plan resulte coherente con el régimen de prelación. Todo ello dibuja un espacio de discrecionalidad reglada que exige justificar la arquitectura de clases con razones sustantivas y con transparencia informativa. (“Outlet Andalucía” (AJMer nº 2 81/2024, 6 de Marzo de 2024, de Sevilla.), “Farming Agrícola” (SJPII nº 1 85/2024, 14 de Junio de 2024, de Palencia.), “Novoline” (AJM nº 16 340/2024, 30 de julio de 2024, de Madrid.), “Transbiaga” (SJMer nº 1 3/2025, 8 de Enero de 2025, de Donostia-San Sebastián), “Scientia School” (AJM nº 9 228/2025, 10 de abril de 2025, de Madrid) y “EFTI”(AP Madrid (Sección 28.ª) 264/2025, 9 de septiembre de 2025)).

5. Homologación judicial y *cram-down*

5.1. Control judicial: de la verificación formal al escrutinio sustantivo

La homologación es el punto de inflexión donde el plan, si supera el examen judicial, adquiere eficacia erga omnes y se habilita el arrastre de acreedores y, en su caso, de socios. Aunque la ley reserva determinadas cuestiones al incidente de impugnación, la práctica acredita un control ex ante cada vez más intenso sobre aspectos nodales como la correcta formación de clases, la suficiencia de mayorías, la viabilidad y el respeto de las reglas sustantivas, especialmente en planes no consensuales o aprobados por márgenes reducidos. Este ensanchamiento prudencial del escrutinio, aun tensionando el principio de mínima intervención, responde a una lógica de coherencia sistémica: solo un plan técnicamente correcto puede proyectar con legitimidad efectos erga omnes y merecer las protecciones del régimen reestructurador. La norma positiva, por su parte, ancla el contenido del auto de homologación y adjetiva el haz de pronunciamientos disponibles en caso de estimación total o parcial de impugnaciones.

5.2. Motivos de impugnación: mapa de riesgos sustantivos

El legislador tipifica un catálogo de motivos de impugnación que estructura el debate sustantivo tras la homologación o en contradicción previa. Entre ellos destacan el defecto de perímetro y

de información relevante, la defectuosa formación de clases, el sacrificio desproporcionado, el incumplimiento de la regla de prioridad en perjuicio del *equity*, el test del mejor interés de los acreedores y la falta de viabilidad. Cada motivo activa un estándar probatorio y una consecuencia procesal propia, desde la no extensión de efectos al impugnante hasta la ineficacia total del plan, según la entidad y la repercusión del defecto sobre mayorías y sobre el equilibrio distributivo del plan. En términos prácticos, el respeto de la paridad intraclase, la consistencia de la justificación del perímetro y la robustez del análisis de viabilidad constituyen, hoy, los vectores críticos del control judicial. (arts. 654, 655 y 656 TRLC).

5.3. *Cram-down* interclases, “dentro del dinero” y valor de empresa en funcionamiento

El arrastre interclases exige, en su modalidad más intensa, que el plan haya sido aprobado al menos por una clase situada dentro del dinero, lo que impone la necesidad de una valoración de la empresa en funcionamiento a cargo de un experto independiente. Esta pieza conecta, a su vez, con el test del mejor interés de los acreedores, concebido para asegurar que ningún disidente recibe menos de lo que razonablemente obtendría en el escenario contrafactual de liquidación concursal o de la alternativa viable más próxima. La coherencia entre la conclusión del informe de valoración, la proyección de flujos del plan de viabilidad y el reparto de sacrificios entre clases es decisiva para superar el escrutinio judicial en esta modalidad de aprobación. En paralelo, el respeto de la regla de prioridad en perjuicio del *equity* opera como cortafuegos frente a situaciones en las que los socios pretendan retener valor sin el consentimiento de la clase de acreedores sacrificada o al margen de las estrechas excepciones legalmente previstas. (arts. 639.2 y 654.7 TRLC).

5.4. El experto en la reestructuración: nombramiento, funciones y tensiones interpretativas

La intervención del experto se ha consolidado como rasgo frecuente de los expedientes, por su función de verificación de mayorías, de asistencia técnica y, en su caso, de emisión del informe de valoración para acreditar que la clase o clases que aprueban un plan no consensual están dentro del dinero. En el plano normativo, el TRLC disciplina su estatuto, su designación y sus informes, y exige su nombramiento en los supuestos más litigiosos, particularmente cuando el plan no es consensual o cuando sus efectos se extienden a socios. La práctica reciente, no obstante, muestra criterios judiciales dispares acerca de la exigibilidad del nombramiento en planes no consensuales aprobados por mayoría de clases con al menos una privilegiada, frente a su indiscutible necesidad en planes aprobados exclusivamente por una clase dentro del dinero, donde la valoración ex lege es inexcusable. Este debate ha tenido consecuencias relevantes, desde la denegación de homologaciones por falta de experto hasta la ineficacia parcial por déficit de contenido, lo que aconseja una aproximación prudente y pro-garantista en expedientes con elevada fricción distributiva. (arts. 672-676 TRLC).

En lo que respecta al alcance de sus funciones, la Audiencia Provincial de Barcelona (Sección 15.^a), en el caso "Vilaseca" (SAP Barcelona 701/2024, 9 de Julio de 2024), abordó la intensidad de la labor de verificación que corresponde al experto en la certificación de mayorías. Aunque reconoció que el TRLC no precisa el grado concreto de dicha verificación, sostuvo de forma categórica que su cometido no puede quedar restringido a aprobar acríticamente la composición de las clases planteada por el deudor.

5.5. Arrastre de socios y gobernanza societaria del plan

El arrastre de socios se integra con naturalidad en la lógica del plan cuando este ha sido aprobado por la junta general, pues entonces la extensión de efectos encuentra su fuente inmediata en el propio acuerdo societario y no en un arrastre heterónimo. En cambio, cuando el plan impone a los socios medidas no aprobadas por la junta, la ley endurece las salvaguardas, exigiendo estándares probatorios reforzados y, en su caso, la presencia del experto. Este diseño preserva la coherencia entre la tutela de la minoría societaria y la necesidad sistémica de no permitir que el *equity* bloquee soluciones eficientes que respetan la prioridad en favor del crédito. La articulación con la disciplina de modificaciones estructurales y con los límites de la DGSJFP en materia registral subraya, además, la importancia de coordinar la técnica del plan con las exigencias formales de ejecutabilidad societaria. En paralelo, si la sociedad está en insolvencia actual o inminente, la ley excluye el derecho de suscripción preferente para posibilitar capitalizaciones y operaciones acordeón coherentes con la regla de prioridad. (arts. 631 y 640 TRLC).

6. Eficacia práctica y primeros resultados aplicados

6.1. Litigiosidad creciente y consolidación de estándares

Tras tres ejercicios de aplicación, se constata un incremento notable de la litigiosidad, con oposiciones en contradicción previa e impugnaciones que invocan de forma recurrente la paridad intraclass, el mejor interés de los acreedores, la infracción de la prioridad en perjuicio del *equity* y la falta de viabilidad. Este desplazamiento desde un control formal hacia un examen material de viabilidad y de justicia distributiva responde a la maduración del sistema y a la reacción judicial frente a prácticas de diseño oportunista de clases o de utilización estratégica de la financiación interina y nueva. La contrapartida es un endurecimiento de las exigencias de motivación, documentación y coherencia interna del plan, que obliga a una preparación preliminar más robusta. (arts. 653-656 TRLC).

6.2. Determinantes del éxito: diseño técnico, experto y viabilidad

El éxito de los planes está directamente correlacionado con la pulcritud técnica en la formación de clases, con la adecuada intervención del experto cuando sea exigible o aconsejable, y con la calidad del plan de viabilidad y de la valoración en funcionamiento. Los defectos en cualquiera de estos ejes se traducen, con frecuencia, en un rechazo de la homologación, en ineficacia total o parcial o en una no extensión de efectos frente a impugnantes, erosionando la finalidad estabilizadora y saneadora del instrumento. La consecuencia práctica es clara: el proceso de diseño debe anticipar el patrón de control judicial y someterse desde el minuto uno a una lógica de “aprobación con contradicción hipotética”, esto es, concebido para resistir el haz de motivos de impugnación tipificados y el escrutinio ex ante que la experiencia demuestra cada vez más riguroso. (arts. 622-631, 639.2 y 672-676 TRLC).

6.3. Financiación interina y nueva: consolidación funcional y control frente a usos estratégicos

Aunque la financiación interina y la nueva se han afianzado como palancas estructurales de continuidad y ejecución, su utilización para configurar mayorías mediante la creación de clases separadas se ha encontrado con resoluciones que, ante signos de artificiosidad, han denegado la homologación o han desactivado sus efectos frente a impugnantes. La clave radica en distinguir los casos en que la separación intrarrango responde a divergencias reales de interés, como la diferente función y riesgo económico de la liquidez puente, de aquellos en que su única finalidad es alterar el mapa de poder decisorio. Este ámbito seguirá siendo, previsiblemente, uno de los focos de mayor escrutinio judicial, por su potencial de incidir de manera determinante en los requisitos del artículo 639 TRLC y en la justicia del reparto entre clases.

6.4. Cultura de prevención y activación temprana

La ambición preventiva de la reforma se mide por la capacidad de activar el instrumento en probabilidad de insolvencia. Pese a la disponibilidad normativa, la experiencia acumulada confirma que los planes se utilizan aún principalmente en escenarios de insolvencia inminente o actual, cuando la erosión de valor y la rigidez de las posiciones hacen más difícil el consenso y más probable la necesidad de *cram-down*. En la medida en que el régimen de comunicación, de suspensiones selectivas y de protección de nueva financiación permite generar tiempo útil y liquidez de transición, el desafío de política jurídica pasa por alinear incentivos de mercado, contractuales y regulatorios, para que la prevención deje de ser la excepción y se convierta en la regla de conducta racional de deudores y financiadores sofisticados. En este plano, la consolidación de prácticas de alerta temprana y de covenants de reestructuración puede operar como catalizador.

6.5. Efectos registrales y ejecución del plan: doctrina administrativa reciente

Desde la perspectiva registral, la Dirección General de Seguridad Jurídica y Fe Pública ha precisado que, cuando el auto de homologación está impugnado y no es firme, los actos de ejecución del plan acceden al registro mediante anotación preventiva, no mediante inscripción, en aplicación coordinada del TRLC y de la LEC, sin perjuicio de las modificaciones introducidas en la Ley Hipotecaria por la propia Ley 16/2022 para facilitar el acceso de los planes homologados. Esta doctrina pone de relieve la necesidad de alinear técnica concursal y registral para asegurar la ejecutabilidad del plan. (Resolución DGSJFP de 7 de abril de 2025; BOE-A-2025-10040).

El régimen preconcursal español, tras la Ley 16/2022, ofrece un marco completo y sofisticado que permite abordar con herramientas modernas la reestructuración de empresas en crisis o con riesgo serio de estarlo. La pieza central del sistema, el plan de reestructuración, despliega su eficacia cuando se concibe y ejecuta con disciplina técnica en la formación de clases, con transparencia informativa en el perímetro afectado, con análisis económico-financiero solvente de viabilidad y con una gobernanza procesal que anticipe el patrón de control judicial. El examen jurisdiccional ha evolucionado hacia un escrutinio material más exigente, especialmente en paridad intraclase, en viabilidad, en respeto de la prioridad frente al *equity* y

en el test del mejor interés, y ha reaccionado frente a usos estratégicos de la financiación interina o de la nueva que desvirtúen el mapa decisorio. A pesar de ello, persiste un desfase entre la ambición preventiva del marco y su utilización efectiva en fase de probabilidad de insolvencia, lo que aconseja seguir ajustando incentivos y prácticas de mercado para favorecer activaciones tempranas. De cara al futuro inmediato, dos vectores merecen atención prioritaria: la consolidación de criterios sobre el nombramiento del experto en planes no consensuales y la depuración de estándares sobre separación intrarrango y justificación de clases, ámbitos donde la convergencia jurisprudencial incrementará la seguridad jurídica y, con ella, la eficacia real de la reforma. En suma, el sistema español dispone ya de las reglas; su éxito dependerá, crecientemente, de la calidad técnica de los planes y de la madurez de la práctica en su aplicación.

IV. Análisis comparado Francia – España

1. Convergencias derivadas de la Directiva

La primera convergencia entre Francia y España se proyecta sobre los objetivos y principios de la reestructuración preventiva. Ambos ordenamientos asumen que la finalidad prioritaria es preservar empresas viables mediante una intervención temprana, con herramientas que suspenden presiones individuales, facilitan la negociación colectiva y permiten imponer el plan a minorías disidentes bajo estrictas salvaguardas de justicia material. Este desplazamiento conceptual, desde un tratamiento tardío y liquidativo hacia una lógica de anticipación, se refleja en la centralidad de los planes de reestructuración, en la importancia de la viabilidad proyectada y en la protección de la financiación interina y nueva, concebidas como palancas indispensables para mantener la actividad durante la negociación y ejecutar la solución acordada.

Una segunda convergencia se aprecia en la consagración de una arquitectura por clases y mayorías cualificadas como soporte de la legitimidad representativa y decisoria del plan. España la adopta de manera íntegra en el plan de reestructuración, con un régimen completo de formación de clases, paridad de trato intraclase, test del mejor interés y reglas de arrastre intra e interclases. Francia, por su parte, introduce clases y votación estructurada en la *sauvegarde accélérée* tras la reforma de 2021, que se convierte en el cauce de transposición de la reestructuración preventiva cuando la negociación fracasada en fase confidencial requiere un vehículo colectivo con fuerza erga omnes. La lógica común es inequívoca: la negociación tiene preferencia y la unanimidad es deseable, pero el legislador dota de un mecanismo de cierre para los casos en que la resistencia de minorías impida soluciones eficientes.

Existe además una convergencia relevante en el reforzamiento de la tutela del “*new money*” y de la financiación interina. Tanto el modelo francés, a través del privilegio de la financiación concedida en una conciliación homologada, como el español, mediante un estatuto de protección frente a rescindibilidad y un control judicial de homologación, buscan reducir el riesgo de quienes aportan liquidez en el momento en que más escasea. La premisa económica compartida es que, sin liquidez puente y sin una financiación de ejecución creíble, se frustra la promesa preventiva del sistema.

Finalmente, ambos países se alinean en la comprensión del papel judicial. Ni el juez-gestor omnipresente del concurso clásico ni la abdicación completa en la autonomía privada son funcionales en el precurso. Tanto en Francia como en España se consolida un juez garante: controla la regularidad estructural, salvaguarda a las minorías, verifica la viabilidad mínima razonable y confiere legitimidad institucional a las soluciones que pretenden proyectar efectos universales. Este equilibrio, aunque articulado de forma distinta, expresa una misma filosofía regulatoria.

2. Diferencias estructurales: judicialización, tiempos, rol del deudor

Pese a las convergencias, las diferencias estructurales siguen siendo significativas y explican resultados dispares. La primera diferencia es el grado y modo de judicialización. El entorno francés privilegia la confidencialidad y la flexibilidad negocial mediante el *mandat ad hoc* y la *conciliation*, que funcionan sin publicidad, sin efectos colectivos automáticos y con una intervención judicial estratégica y graduada. La homologación del acuerdo de conciliación incrementa el control y activa incentivos potentes, como el privilegio de la financiación, pero a costa de publicidad y con un escrutinio que permanece funcionalmente orientado a la continuidad. El salto a la *sauvegarde accélérée*, ya con clases y votación, constituye una respuesta puntual a bloqueos, no la regla de juego típica.

España, por el contrario, ha positivado un itinerario preconcursal dominado por el plan de reestructuración y sostenido desde el inicio por un haz de reglas procesales y sustantivas que, en la práctica, fuerzan un mayor control judicial sobre la correcta formación de clases, el perímetro de afectación, la paridad de trato y la viabilidad. La comunicación de apertura de negociaciones crea un perímetro de protección temporal intensamente gestionado por el juez de lo mercantil, con resoluciones frecuentes sobre activos esenciales, prórrogas y conflictos de contratos. La homologación, punto de inflexión del sistema, ha evolucionado desde un filtro predominantemente formal a un escrutinio sustantivo robusto que, de hecho, anticipa cuestiones pensadas para la impugnación, en aras de coherencia sistémica.

Una segunda diferencia radica en los tiempos y en el diseño de la protección temporal. España fija límites nítidos al período de estabilización del pasivo mediante la comunicación, por lo general, un máximo de tres meses prorrogables por otros tres, y disciplina de forma minuciosa los efectos sobre ejecuciones y garantías necesarias. Francia, por su parte, protege la negociación preventiva no a través de una suspensión generalizada dictada ex lege, sino mediante la combinación de confidencialidad, mediación institucional. El resultado práctico es que, mientras España ordena la “toma de aire” en clave procesal, Francia la construye mediante incentivos y reputación institucional del tribunal de comercio.

El rol del deudor representa la tercera diferencia. En Francia, la iniciativa del deudor es el centro de gravedad de los mecanismos preventivos; el deudor elige instrumento, dosifica la intervención judicial y decide si sacrifica confidencialidad para obtener privilegios de financiación y blindajes frente a rescindibilidad. En España también predomina la iniciativa del deudor, pero el sistema abre la puerta, de forma todavía excepcional, aunque doctrinalmente decisiva, a solicitudes de homologación promovidas por acreedores y al uso de capitalizaciones y operaciones acordeón que implican cambio de control y arrastre del *equity* en ausencia de

consenso societario. (Urola Shipping (AJM nº 1 Bilbao 65/2025, 28.04.2025), Grupo Rator (SJM nº 2 Murcia 91/2025, 06.05.2025), Inparsa 2 (SJM nº 3 Las Palmas, 18.09.2025), y Wewi Mobile (AJM nº 1 Alicante 730/2025, 04.09.2025 (consolidado 24.09.2025))). Este desplazamiento del poder negociador, incipiente pero real, no tiene un equivalente funcional en la fase preventiva francesa, donde el cierre forzoso se canaliza, típicamente, a través de la *sauvegarde accélérée*.

Para una visualización sintética, la comparación siguiente resume los rasgos diferenciales decisivos.

| Tabla 1: Rasgos estructurales diferenciales de los modelos francés y español |

Aspecto	Francia (<i>mandat ad hoc</i> / <i>conciliation</i> + <i>sauvegarde accélérée</i>)	España (plan de reestructuración TRLC)
Intensidad de judicialización	Graduada y estratégica; baja en <i>mandat ad hoc</i> y <i>conciliation</i> ; más intensa en homologación y en <i>sauvegarde accélérée</i>	Elevada en los hitos clave; control creciente en comunicación y, sobre todo, en homologación
Publicidad/confidencialidad	Confidencialidad estructural; la homologación conlleva publicidad y privilegios	Publicidad selectiva y efectos erga omnes tras homologación; menor cobertura de confidencialidad ex ante
Herramienta de cierre	<i>Sauvegarde accélérée</i> con clases y votación para imponer el acuerdo negociado sin unanimidad	<i>Cram-down</i> intra e interclases en régimen general del plan
Protección temporal	Basada en confidencialidad e incentivos; no hay suspensión colectiva automática en fase amistosa	Diseño normativo de suspensión y limitaciones selectivas de ejecuciones y garantías necesarias
Rol del deudor y del <i>equity</i>	Deudor-orientado; la imposición a disidentes se canaliza excepcionalmente por <i>sauvegarde accélérée</i>	Deudor y, de forma limitada, acreedores promotores; posible arrastre del <i>equity</i> y cambio de control

Notas: La tabla simplifica rasgos para facilitar la comparación. La efectividad concreta depende del diseño del caso, de la intervención judicial y de la práctica de mercado.

3. Cultura empresarial frente a la insolvencia

La cultura empresarial y la percepción social de la insolvencia condicionan la activación temprana de los mecanismos preventivos. En Francia, la confidencialidad institucionalizada y el rol del presidente del tribunal como facilitador han generado, con los años, una aceptabilidad social mayor de la intervención preventiva. La alerta temprana no es un eslogan, sino una práctica con responsabilidades profesionales explícitas, en particular de los auditores y de los órganos sociales. La confidencialidad protegida y exigible incluso frente a terceros refuerza la disposición de los deudores a exponerse al escrutinio del tribunal en fases iniciales, sin el coste reputacional de una publicidad que precipite el deterioro.

En España, pese al avance normativo, la evidencia disponible muestra que el uso intensivo de los planes de reestructuración se concentra todavía en escenarios de insolvencia inminente o actual, con presencia minoritaria de supuestos de probabilidad de insolvencia. Este patrón revela que la cultura de prevención, activación en la antesala de la crisis, aún no se ha internalizado plenamente en el comportamiento del deudor medio ni en las rutinas de los financiadores, que reaccionan a la urgencia más que al riesgo incipiente. La consecuencia económica es conocida: cuando la negociación se inicia tarde, la erosión de valor hace más difícil el consenso, eleva la litigiosidad y obliga con mayor frecuencia a recurrir a la imposición interclases.

La distinta actitud de los acreedores públicos agrava el contraste cultural. En España, su afectación es estatutariamente limitada y, en la práctica, menos frecuente, lo que desincentiva su inclusión en el perímetro afectado y alimenta soluciones de compromiso parcial que a veces complican la aritmética de clases. Francia, aun con especificidades de derecho público, ha integrado a lo largo del tiempo prácticas de coordinación administrativa en la conciliación homologada que se benefician de la previsibilidad institucional del privilegio a la financiación y del arbitraje estratégico entre constatación y homologación.

A lo anterior se suma que la inexistencia de un mecanismo de consolidación judicial centralizado en España continúa generando asimetrías significativas entre las distintas sedes competentes, dando lugar a soluciones divergentes en cuestiones sustantivas que inciden directamente en la seguridad jurídica y en la previsibilidad de los resultados para los operadores que recurren a este marco de reestructuración.

En suma, donde Francia ha institucionalizado la discreción y la anticipación, España está consolidando una cultura de formalización técnica y de control judicial exigente, pero con un déficit de activación temprana que resta potencial preventivo al marco.

4. Ventajas e insuficiencias de cada modelo

El principal valor añadido del modelo francés reside en su capacidad para crear un “espacio seguro” de negociación, protegido por la confidencialidad y respaldado por un tribunal que dosifica la intervención. Este ecosistema reduce los costes reputacionales, favorece la franqueza informativa y permite calibrar incentivos, como el privilegio de la financiación, que movilizan liquidez en el momento crítico. La técnica del *prepack cession* ilustra la madurez de esta lógica: preparar en confidencialidad la transmisión para ejecutarla, si es preciso, en un procedimiento

colectivo, minimizando la destrucción de valor. La insuficiencia de este enfoque se encuentra en su dependencia de la adhesión voluntaria y en la limitada capacidad para vincular a disidentes fuera de los cauces de *sauegarde accélérée*. Cuando el bloqueo es estratégico, la eficacia preventiva exige transitar al vehículo con clases y votación.

En el modelo español, la gran fortaleza es la integridad de la herramienta. El plan de reestructuración incorpora, de forma orgánica, los elementos decisorios y las salvaguardas materiales que legitiman la imposición a disidentes, con un diseño de clases que, bien aplicado, permite soluciones erga omnes técnicamente sólidas. La homologación refuerza esta potencia, al garantizar ex ante la consistencia estructural y la viabilidad mínima razonable. Sus insuficiencias provienen, por un lado, de la complejidad técnica del instrumento, que exige una sofisticación elevada en la formación de clases, en la documentación del perímetro y en la modelización de la viabilidad; por otro, de una litigiosidad creciente que, si bien depura estándares, puede introducir fricción temporal y costes de transacción elevados. A ello se añade la rigidez en el tratamiento del crédito público y el uso ocasionalmente estratégico de la financiación interina o nueva para alterar el mapa de mayorías, aspectos que han merecido correcciones judiciales.

La comparación sugiere, por tanto, un intercambio de virtudes: Francia sobresale en anticipación y confidencialidad; España, en capacidad de cierre y fuerza erga omnes. La cuestión de política jurídica radica en determinar cómo incorporar los elementos que mitigan las debilidades del otro, sin desnaturalizar su coherencia interna.

5. ¿Hacia una verdadera armonización europea?

La armonización lograda tras la Directiva (UE) 2019/1023 es real en lo normativo, pero incompleta en lo funcional. El reconocimiento europeo de la alerta temprana, de la suspensión selectiva de ejecuciones, de la estructura por clases, del *cram-down* y de la protección *del new money* ha generado un lenguaje común y un conjunto de salvaguardas mínimas. Sin embargo, el espacio de discrecionalidad nacional, necesario para respetar tradiciones jurídicas, produce divergencias de diseño, confidencialidad vs. publicidad, judicialización ex ante vs. ex post, integración o no del crédito público, que se traducen en resultados distintos.

Una vía de profundización armonizadora se está abriendo en torno a instituciones específicas como el *prepack*, con propuestas europeas que miran a prácticas francesas consolidadas para desarrollar estándares comunes. Otro vector plausible sería la definición de parámetros europeos de viabilidad y de valoración en funcionamiento que, sin ahogar la discrecionalidad judicial, armonicen el contenido mínimo del juicio de homologación y el uso de la regla “dentro del dinero”. Un tercer ámbito, particularmente sensible, es el del crédito público: el tránsito desde la inmunidad o semibloqueo hacia un marco europeo de participación condicionada, con salvaguardas presupuestarias y de control, podría reducir una de las asimetrías que hoy más distorsionan las negociaciones.

Cabe considerar que la verdadera armonización, en suma, no se logrará solo con reglas, sino también con cultura: formación especializada de los operadores, datos comparables de resultados, guías de mejores prácticas y, sobre todo, incentivos económicos alineados con la

detección temprana del deterioro. La Directiva ha marcado el rumbo; el reto pendiente es homogeneizar la marcha.

V. Valoración crítica y discusión

1. Impacto real de los mecanismos preconcursales

Del contraste entre la práctica francesa y la española se desprende que el principal factor determinante del impacto real sigue siendo el momento de activación del procedimiento y, en consecuencia, la calidad del diseño del caso. En Francia, el binomio *mandat ad hoc–conciliation*, arropado por una confidencialidad robusta y por una intervención judicial calibrada, propicia entradas más tempranas y acuerdos menos traumáticos; la amenaza creíble de la *sauvegarde accélérée*, con clases y voto, opera como mecanismo de cierre y disciplina de minorías, pero rara vez sustituye la negociación sustantiva que ya se ha producido en un entorno discreto. En España, el plan de reestructuración ofrece una potencia de cierre superior, con efectos erga omnes bien articulados, pero con frecuencia irrumpe tarde, cuando la erosión del valor obliga a soluciones más redistributivas, eleva la litigiosidad y traslada el centro de gravedad al juzgado. Este patrón no desacredita el instrumento español, que ha permitido salvar compañías de gran complejidad; sí sugiere, sin embargo, que el potencial preventivo queda parcialmente desaprovechado si la activación se produce en insolvencia inminente o actual y no en probabilidad de insolvencia. Desde esta constatación, la ganancia marginal de política pública se encuentra menos en ajustar reglas y más en acelerar conductas de entrada temprana.

Desde una perspectiva personal, habría que intentar replicar en España la curva francesa de anticipación mediante un protocolo de gobernanza documental y económica que se activa ante señales tempranas de tensión, incluso antes de la comunicación de apertura. Ese protocolo descansa en tres vectores prácticos: una narrativa financiera auditable que permita a los acreedores entender flujos, sensibilidades y supuestos críticos; una simulación temprana de clases, con hipótesis alternativas de perímetro y trato, para detectar fricciones antes de que escalen; y una hoja de ruta de liquidez que amarre, con condiciones suspensivas, la financiación interina genuina.

2. Obstáculos en la práctica: negociación, financiación, información

Se aprecia que la asimetría informativa opera de forma distinta a uno y otro lado de los Pirineos por razones institucionales y culturales. En Francia, la confidencialidad no relaja el estándar de verificación; al contrario, favorece que el intercambio se concentre en hechos económicos y proyecciones verificables sin la ansiedad reputacional de la publicidad temprana. Ello facilita que las discusiones giren en torno a hipótesis y sensibilidad de flujos, en vez de enmarañarse en batallas sobre perímetros o sospechas de trato desigual. En España, la publicidad selectiva y el control judicial anticipado, siendo valiosos, incentivan en la práctica una hipertrofia documental que no siempre se traduce en transparencia sustantiva, y que a menudo relega la discusión económica a un segundo plano frente a controversias sobre clases, paridad intracласe o separación intrarrango. El resultado es una negociación más jurídica que económica, con

costes de transacción elevados y mayor propensión a que la homologación se convierta en arena de depuración de defectos que podrían haberse resuelto en la mesa.

3. Retos para la transposición total de la Directiva

Puede afirmarse que Francia partía con ventaja cultural e institucional para interiorizar el espíritu de la Directiva porque su ecosistema preventivo ya funcionaba con naturalidad antes de la reforma de 2021. El reto francés actual no es de diseño de base, sino de “costura” entre la confidencialidad de la conciliación y la publicidad con fuerza erga omnes de la *sauvegarde accélérée*, asegurando que el valor creado en la fase amistosa no se diluya por defectos de transición. España, en cambio, ha construido un armazón legal de alta sofisticación, pero su verdadera prueba es convertir la probabilidad de insolvencia en puerta de entrada ordinaria y no excepcional; mientras no lo logre, el precursoso operará demasiado cerca del precipicio, con mayor daño reputacional, fricción judicial y pérdida de grados de libertad para soluciones de continuidad. Además, el tratamiento del crédito público sigue siendo el nudo gordiano de las reestructuraciones integrales, pues su exclusión o afectación limitada impide, con frecuencia, optimizar el reparto de sacrificios y obliga a diseños que son jurídicamente defendibles, pero económicamente subóptimos. La convergencia europea, en clave funcional, exigirá atenuar estas asimetrías para que el éxito no dependa en exceso del azar geográfico o del foro.

4. Recomendaciones de política legislativa

A la luz de la experiencia, España podría incorporar del modelo francés no tanto figuras específicas como una cultura institucional de anticipación y discreción responsable. Ello no equivale a opacidad, sino a crear un amortiguador reputacional que permita decir la verdad a tiempo y facilite que la negociación económica preceda al conflicto jurídico. Sería útil reconocer beneficios regulatorios explícitos al deudor que acude en probabilidad de insolvencia con asesoramiento independiente y con un plan de información verificable, incluyendo puertos seguros de responsabilidad para administradores que actúan de buena fe. Francia, por su parte, podría beneficiarse de guías operativas más estandarizadas para la transición a la *sauvegarde accélérée* en empresas medianas, con métricas transparentes de trato entre clases y de valoración en funcionamiento, de modo que la colectivización del acuerdo no comprometa la igualdad material ni la competencia por el valor en eventuales *prepack cession*. En ambos países, y en clave europea, la pieza que más multiplicaría la eficacia sería un cauce de afectación condicionada del crédito público, con salvaguardas de neutralidad presupuestaria, controles antiabuso y mecanismos de seguimiento ex post.

En suma, la reflexión crítica comparada sugiere que Francia y España han optimizado virtudes distintas de un mismo continuo preventivo. Francia ha consolidado la anticipación y la cooperación discreta como palancas de impacto; España ha construido una arquitectura de cierre y justicia distributiva que, aplicada a tiempo y con rigor, produce acuerdos de alta calidad y ejecutabilidad. Cabe resaltar que el progreso real nacerá de importar, con mesura, la virtud ajena sin perder la propia. Las “pistas de mejora” no requieren grandes reformas normativas, sino pequeñas decisiones institucionales y profesionales: activar antes, informar mejor, financiar con propósito y litigar menos. Cuando esas decisiones se convierten en hábitos, la

promesa de la reestructuración preventiva se vuelve, por fin, un resultado predecible y no una excepción afortunada.

Conclusiones

1. Síntesis de hallazgos

El examen comparado confirma que la Directiva (UE) 2019/1023 ha logrado una convergencia normativa sustantiva en torno a las piezas esenciales de la reestructuración preventiva. Francia y España comparten hoy el vocabulario y las herramientas mínimas del precurso moderno: suspensión de ejecuciones para crear un tiempo útil, planes por clases con posibilidad de imposición a disidentes, tutela reforzada de la financiación en la fase crítica y un juez que legitima con estándares de viabilidad y justicia material. Sin embargo, la convergencia funcional es incompleta. Francia ha conservado y perfeccionado un ecosistema de anticipación y confidencialidad que incentiva la cooperación y el acuerdo temprano; España ha construido un instrumento de cierre potente y detallado, capaz de proyectar efectos erga omnes, pero que se utiliza con mayor frecuencia en fases avanzadas de deterioro y que exige un alto grado de sofisticación técnica para superar un control judicial exigente.

Las fortalezas de cada modelo compensan las debilidades del otro. La discreción institucional francesa facilita la negociación y la financiación en entornos frágiles; la arquitectura española de clases y homologación garantiza soluciones ejecutables frente a minorías renuentes. El residuo de divergencia se concentra en cuestiones de cultura jurídica y de diseño institucional, grado de judicialización ex ante, papel del crédito público, límites y guía de la financiación interina/nueva, que explican diferencias de resultado y de coste temporal.

2. Validación o refutación de la hipótesis

La hipótesis de partida sostenía que la armonización mínima de la Directiva produciría una convergencia normativa significativa sin asegurar necesariamente una uniformidad funcional entre ordenamientos con tradiciones distintas. A la luz del análisis, la hipótesis queda validada. Los dos modelos exhiben hoy piezas comunes, pero las aplican con acentos propios que condicionan su eficacia. La anticipación confidencial francesa y la imposición estructurada española son manifestaciones de una misma filosofía preventiva ejecutada con herramientas institucionales diferentes. Esta dualidad no desacredita la armonización; la enriquece, siempre que se acompañe de aprendizaje cruzado y de ajustes prudentes que mantengan la coherencia interna de cada sistema.

3. Líneas de investigación futura

Tres líneas de investigación permitirían profundizar el conocimiento y orientar mejor la política legislativa. La primera es empírica: construir bases de datos comparables sobre tiempos de tramitación, tasas de homologación, causas de ineficacia total o parcial, recurrencia de motivos de impugnación, impacto en empleo y en tasas de supervivencia a dos y cinco años, desagregadas por tamaño y sector. Sin evidencia robusta, el debate corre el riesgo de quedarse en intuiciones ilustradas.

La segunda es metodológica y forense: estudiar, con series de resoluciones, cómo se está aplicando el test de viabilidad, qué métodos de valoración en funcionamiento se asumen como estándar razonable, cómo se está interpretando la regla “dentro del dinero” y en qué medida la

paridad intracase se está modulando por consideración a pactos de subordinación relativa preexistentes. Este análisis permitirá convertir la casuística en estándares más deterministas.

La tercera es de derecho público y economía política: investigar modelos de participación del crédito público que equilibren disciplina fiscal y eficiencia reestructuradora; evaluar, en paralelo, los efectos de la estandarización europea del *prepack* sobre la competencia por activos en crisis, la preservación del valor intangible y la tutela de acreedores operativos y laborales. Cerrar estas brechas conceptuales y empíricas acercará la convergencia funcional a la convergencia normativa ya alcanzada.

En definitiva, Francia y España han avanzado de forma decisiva hacia un derecho preconcursal moderno. Para culminar el camino hacia una verdadera armonización europea, no bastará con más normas; serán imprescindibles mejores prácticas, datos comparables y una cultura de reestructuración temprana que los operadores económicos reconozcan no como un estigma, sino como un ejercicio responsable de gobernanza empresarial.

Bibliografía

Manuales y obras

Bataller Grau, J., Boquera Matarredona, J. and Vercher Moll, J. (eds.) (2024) *Sostenibilidad y Derecho*. Madrid, España: Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales (Monografías Jurídicas).

DE VIVERO DE PORRAS, C., « Reestructuración preventiva y desactivación de los instrumentos de protección del contratante in bonis », *Anuario de Derecho Civil*, núm. LXXVIII-I, enero 2025.

DÍAZ REVORIO, E., « Efectos de la comunicación pre-concursal en las ejecuciones singulares contra el deudor », *El procedimiento concursal en toda su dimensión*, Dykinson, 2014, p. 43-51.

GONZÁLEZ PACHÓN, L., *La desprivatización y desjudicialización del derecho de insolvencia. Especial referencia a los acuerdos de refinanciación*, Marcial Pons, 2021.

BELLIDO GONZÁLEZ DEL CAMPO, C., « La nueva regulación del derecho preconcursal », in *Un mundo en aceleración: las ciencias jurídicas, económicas y sociales ante los retos del siglo XXI*, Sección III: Transformaciones de la economía y de los derechos mercantiles en un mundo en aceleración, p. 285-300.

LAFaurie, K., *La force obligatoire du contrat à l'épreuve des procédures d'insolvabilité*, préf. G. Wicker, LGDJ, coll. Bibliothèque de droit privé, t. 595, 2020.

LUCAS, F.-X., *Manuel de droit de la faillite*, PUF, coll. Droit fondamental, 5^e éd., 2024.

MARTÍN GÓMEZ, I., « Consideraciones sobre la transposición al derecho español de la Directiva 1023/2019 sobre reestructuración preventiva, agilización de procedimientos concursales y exoneración de deudas », in *Derecho, legislación y políticas públicas en el marco de los ODS*, Dykinson, p. 75-105.

MASTRULLO, T. et KONONOV, O., « La transposition de la Directive (UE) 2019/1023 dite "restructuration et insolvabilité" : la place du débiteur et du créancier », *Larcier, Collection de la Faculté de Droit, d'Economie et de Finance de l'Université du Luxembourg*, 2025.

POUJADE, H. et SABATHIER, S., *Le droit des entreprises en difficulté en schémas*, Ellipses, 2022.

REBOLLO DÍAZ, P., *Introducción al derecho concursal*, J.M. BOSCH EDITOR, 2023.

Enciclopedias y repertorios

BLANC, G., « Entreprise en difficulté : ouverture », *Répertoire de droit commercial*, Dalloz, avril 2023 (actualisation : avril 2026).

BLANC, G., « Entreprise en difficulté : plan de sauvegarde et de redressement », *Répertoire de droit commercial*, Dalloz, janvier 2021 (actualisation : mars 2026).

BLANC, G., « Entreprise en difficulté : cession de l'entreprise », *Répertoire de droit commercial*, Dalloz, janvier 2021 (actualisation : décembre 2025).

CAGNOLI, P., « Entreprise en difficulté : procédure et organes », *Répertoire de droit commercial*, Dalloz, février 2019 (actualisation : avril 2026).

CATHIARD, C., « Restructurations transfrontalières européennes », *Répertoire des sociétés*, Dalloz, octobre 2024.

CESARO, J.-F. et DUCHANGE, G., « Entreprise en difficulté : salariés », *Répertoire de droit commercial*, Dalloz, octobre 2018 (actualisation : août 2025).

LIENHARD, A., « Entreprise en difficulté : sauvegarde accélérée », *Répertoire de droit commercial*, Dalloz, octobre 2014 (actualisation : octobre 2023).

MACORIG-VENIER, F., « Entreprise en difficulté : situation des créanciers », *Répertoire de droit commercial*, Dalloz, mars 2013 (actualisation : avril 2026).

MARTIN-SERF, A., « Entreprise en difficulté : nullités de la période suspecte », *Répertoire de droit commercial*, Dalloz, avril 2023 (actualisation : juin 2024).

MASTRULLO, T., « Entreprise en difficulté : droit international et européen », *Répertoire de droit commercial*, Dalloz, octobre 2018 (actualisation : février 2025).

MONSÈRIÉ-BON, M.-H., « Entreprise en difficulté : détection des difficultés », *Répertoire de droit commercial*, Dalloz, mars 2012 (actualisation : décembre 2021).

MONSÈRIÉ-BON, M.-H., « Entreprise en difficulté : période d'observation », *Répertoire de droit commercial*, Dalloz, octobre 2014 (actualisation : décembre 2025).

MONSÈRIÉ-BON, M.-H., « Entreprise en difficulté : mandat *ad hoc* – conciliation », *Répertoire de droit commercial*, Dalloz, janvier 2024 (actualisation : avril 2026).

MOUIAL BASSILANA, E., « Entreprise en difficulté : liquidation judiciaire », *Répertoire de droit commercial*, Dalloz, octobre 2024 (actualisation : mars 2026).

MOUIAL BASSILANA, E., « Entreprise en difficulté : responsabilités et sanctions », *Répertoire de droit commercial*, Dalloz, octobre 2023 (actualisation : décembre 2025).

SERLOOTEN, P. et DEDEURWAERDER, G., « Entreprise en difficulté : droit fiscal », *Répertoire de droit commercial*, Dalloz, avril 2016 (actualisation : janvier 2025).

Artículos de revistas

BARBIÈRI, J.-B., « Qui ne dit mot ne consent pas à la modification substantielle du plan », *LEDEN*, novembre 2021, n° 200j5, p. 5.

BORGA, N., NIOGRET, A. et VUILLERMET, M., « Mandat ad hoc et conciliation : trouver le point d'équilibre », *RLDA*, 2018, n° 135, p. 19, spéc. n° 23-25.

DAMMANN, R. et BOS, T., « Le nouveau droit de la restructuration financière : les classes de parties affectées », *Recueil Dalloz*, 28 octobre 2021, n° 37.

DAMMANN, R. et ROTARU, V., « Premières réflexions sur la transposition de la future directive sur les restructurations préventives », *Recueil Dalloz*, 2018, p. 2195.

DEGENHARDT, J.-E., « Le droit français est-il conforme à la proposition de directive européenne du 22 novembre 2016 visant à harmoniser le droit des procédures collectives ? », *BJE*, mars 2017, n° 114h2, p. 153.

GIORGINI, G. C., « Interprétation stricte de l'exception édictée en matière d'actions révocatoires », *L'essentiel droit des entreprises en difficulté*, n° 5, mai 2026, p. 2.

HOUSSIN, M., « #Réforme ton droit des entreprises en difficulté ! Au sujet de la note du Conseil d'État du 20 juin 2024 sur la simplification de la matière », *Dalloz actualité*, 19 mai 2025.

JIMÉNEZ PARÍS, T. A., « La comunicación de apertura de negociaciones con los acreedores tras la Ley 16/2022. Prohibición de inicio o suspensión de ejecuciones en el precurso », *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 804, julio 2024.

ÁLVAREZ MARTÍNEZ, G., « El procedimiento especial para microempresas en el Texto Refundido de la Ley Concursal: ámbito subjetivo y aspectos relevantes », *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 798, julio 2023.

LAFaurie, K., « Contrainte des créanciers dans le régime de crise de la conciliation : présent et avenir », *BJE*, juillet 2020, n° 117z6, p. 72.

LAROCHE, M., « Adaptation de la procédure de sauvegarde accélérée, siège de la transposition », *LEDEN*, octobre 2021, n° 200h1, p. 2.

LE CORRE, P.-M., « L'ordonnance n° 2014-326 du 12 mars 2014 et la prévention », *Gazette du Palais*, 8 avril 2014, n° 98.

LE CORRE, P.-M., « La conciliation homologable, outil pour la directive Restructurations », *Gazette du Palais*, 15 octobre 2019, n° 361b6, p. 41.

LEMERCIER, K., « Réforme du livre VI du code de commerce : les propositions de la conférence générale des juges consulaires », *Dalloz actualité*, 24 novembre 2025.

LUCAS, F.-X., « Alerte !!! », *LEDEN*, juin 2018, n° 06, p. 1.

LUCAS, F.-X., « Note sur la confidentialité dans les mandats amiables (À propos du feuillet judiciaire de l'affaire Consolis) ».

LUCAS, F.-X., « Portée de l'homologation de l'accord de conciliation », *L'essentiel droit des entreprises en difficulté*, n° 1, janvier 2026, p. 1.

LUCAS, F.-X., « Nouvelles précisions sur l'adoption du plan par les classes de parties affectées », *L'essentiel droit des entreprises en difficulté*, n° 2, février 2026, p. 1.

LUCAS, F.-X., « Adoption de la directive Insolvabilité III », *L'essentiel droit des entreprises en difficulté*, n° 4, avril 2026, p. 1.

LUCAS, F.-X., « Les plans de sauvegarde et de redressement adoptés par les classes de parties affectées », *BJE*, janvier 2022, n° BJE200k9.

MENJUCQ, M., « Le nouveau règlement insolvabilité : quelles évolutions ? », *BJE*, 2015, p. 259.

MONSÈRIÉ-BON, M.-H. *et al.*, « Les cadres de restructuration préventive : un nouveau défi », *JCP E*, 2020, 1076.

MONSÈRIÉ-BON, M.-H., « Le principe d'égalité au regard du droit européen de l'insolvabilité », *BJE*, novembre 2019, n° 117h9, p. 73.

PÉROCHON, F., « Coût, transparence et confidentialité de la prévention », *Revue des procédures collectives*, 2014, dossier 3.

POUJADE, H., « L'amélioration du régime des plans de restructuration (sans considération de l'existence de classes) », *BJE*, novembre 2021, n° 200i2, p. 38.

ROHART-MESSAGER, « La prévention-détection par les présidents des tribunaux de commerce », *Gazette du Palais*, 9 janvier 2010, n° 9, p. 5.

SAINT-ALARY-HOUIN, C., « La réforme de la prévention et du traitement amiable des difficultés », *Droit et patrimoine*, juillet 2014, n° 238, p. 40.

SAUTONIE-LAGUIONIE, L., « La directive sur la restructuration et l'insolvabilité est adoptée ! Première harmonisation matérielle en trois axes pour le droit des entreprises en difficulté », *JCP E*, 2019, 493, spéc. p. 10.

TEBOUL, G., « Chronique de droit des entreprises en difficulté : début 2026 », *Dalloz actualité*, 17 février 2026.

VERMEILLE, S. et JAUFFRET, T., « Enfin un droit de la restructuration efficace ! », *Les Petites Affiches*, 28 août 2017, n° 128s0, p. 5.

FERNÁNDEZ GONZÁLEZ, V., « El pre-pack como solución a la venta de unidad productiva (VUP) », *Revista Consumo y Empresa*, núm. 13, marzo 2021.

Informes, estudios y documentos institucionales

ABITBOL, F., « Au chevet des entreprises en difficulté », portrait par C. Enkaoua, Dalloz, 20 février 2026.

CONFÉRENCE GÉNÉRALE DES JUGES CONSULAIRES, *Pour une réforme du livre VI du code de commerce*, octobre 2025.

CONSEIL D'ÉTAT, *Note pour l'étude simplification relative au livre VI du code de commerce « Des difficultés des entreprises »*, 20 juin 2024.

CUATRECASAS, *La reestructuración de empresas: balance del tercer año de aplicación de la reforma concursal*, noviembre 2025.

PÉREZ-LLORCA, « Tres años de planes de reestructuración: tendencias judiciales y utilidad práctica », *Revista Jurídica*, núm. 14, diciembre 2025, p. 66-85.

Revistas

Actualidad Jurídica (Uría Menéndez), Monográfico sobre la reforma concursal, núm. 59, mayo 2022.

« Cuadro comparativo entre el Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal y el Proyecto de Ley de reforma del texto refundido de la Ley Concursal », *Revista de Derecho vLex*, núm. 214, marzo 2022.

« Dossier legislativo de la Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal [...] (Directiva sobre reestructuración e insolvencia) », *Dosieres Legislativos vLex*, núm. 9-2022, septiembre 2022.

FALGUERA BARÓ, M. Á., « Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal [...]: aspectos afectantes al contrato de trabajo y la seguridad social », *Revista Ciudad del Trabajo. Actualidad Iuslaboralista*, núm. 59, octubre 2022.

« Novedades introducidas por el Proyecto de Ley de reforma del texto refundido de la Ley Concursal », *Revista de Derecho vLex*, núm. 213, febrero 2022.

Legislación

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

Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal.

Loi n° 67-563 du 13 juillet 1967 sur le règlement judiciaire, la liquidation des biens, la faillite personnelle et les banqueroutes.

Loi n° 85-98 du 25 janvier 1985 relative au redressement et à la liquidation judiciaires des entreprises. Loi n° 2005-845 du 26 juillet 2005 de sauvegarde des entreprises (1).

Loi n° 2005-845 du 26 juillet 2005 de sauvegarde des entreprises (rectificatif).

Ordonnance n° 2014-326 du 12 mars 2014 portant réforme de la prévention des difficultés des entreprises et des procédures collectives.

Loi n° 2019-486 du 22 mai 2019 relative à la croissance et la transformation des entreprises (loi PACTE).

Ordonnance n° 2021-1193 du 15 septembre 2021 portant modification du livre VI du code de commerce.

Directiva (UE) 2019/1023 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de junio de 2019.

Reglamento (CE) n° 1346/2000 del Consejo, de 29 de mayo de 2000, sobre procedimientos de insolvencia.

Reglamento (UE) 2015/848 del parlamento europeo y del consejo de 20 de mayo de 2015 sobre procedimientos de insolvencia.