



## **FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS**

### **DOBLE GRADO EN DERECHO Y FINANZAS Y CONTABILIDAD**

#### **LA SEGUNDA OPORTUNIDAD COMO MECANISMO DE SALIDA ANTE LA CRISIS ECONÓMICA**

Trabajo Fin de Grado presentado por Laura Vergara Gallego, siendo el tutor del mismo el profesor Juan Antonio Martínez Román.

Vº. Bº. del Tutor/a/es/as:

Alumno/a:

Dr. D. Juan Antonio Martínez Román

Dña. Laura Vergara Gallego

Sevilla, 24 de mayo de 2023



**DOBLE GRADO EN DERECHO Y FINANZAS Y CONTABILIDAD  
FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS**

**TRABAJO FIN DE GRADO  
CURSO ACADÉMICO [2022-2023]**

TÍTULO:

**LA SEGUNDA OPORTUNIDAD COMO MECANISMO DE SALIDA ANTE LA CRISIS  
ECONÓMICA**

AUTOR:

**LAURA VERGARA GALLEGO**

TUTOR:

**Dr. D Juan Antonio Martínez Román**

DEPARTAMENTO:

**ECONOMÍA APLICADA I**

ÁREA DE CONOCIMIENTO:

**ECONOMÍA APLICADA**

RESUMEN:

El presente Trabajo de Fin de Grado examina la intersección entre la pandemia de COVID-19 y el mecanismo de segunda oportunidad desde una perspectiva socioeconómica. El brote de COVID-19 ha generado una crisis sanitaria global sin precedentes, afectando a millones de personas en todo el mundo. Además de las repercusiones en la salud pública, la pandemia ha tenido un profundo impacto en las economías nacionales, las empresas y los individuos.

El mecanismo de segunda oportunidad, por su parte, es una herramienta legal diseñada para ayudar a las personas físicas y empresarios insolventes a superar dificultades financieras y reiniciar su vida económica. Esta investigación tiene como objetivo explorar cómo la pandemia de COVID-19 ha influido en la necesidad y eficacia del mecanismo de segunda oportunidad.

El análisis se basará en la revisión de literatura y la recopilación de datos relevantes para examinar los desafíos económicos y financieros causados por la pandemia. Asimismo, se analizará el papel del mecanismo de segunda oportunidad como una vía para la recuperación económica y la rehabilitación financiera de aquellos afectados por la crisis.

PALABRAS CLAVE:

COVID-19; Pandemia; Segunda oportunidad; Impacto socioeconómico; recuperación financiera

# ÍNDICE

1	CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN .....	5
2	CAPÍTULO 2: IMPACTO DE LA CRISIS DEL COVID- 19 EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA .....	7
2.1	ANÁLISIS AGREGADO DE LOS EFECTOS DE LA CRISIS .....	7
2.2	ANÁLISIS DESAGREGADO DE LOS EFECTOS DE LA CRISIS .....	10
2.2.1	ANÁLISIS SEGÚN LA FORMA JURÍDICA .....	10
2.2.2	ANÁLISIS POR SECTORES PRODUCTIVOS .....	13
2.3	LOS OBSTÁCULOS DE LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA.....	18
2.4	IMPACTO DE LA CRISIS EN LAS FINANZAS PÚBLICAS.....	21
2.5	VALORACIÓN GENERAL Y PERSPECTIVAS DE RECUPERACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.....	24
3	CAPÍTULO 3: EL MECANISMO DE SEGUNDA OPORTUNIDAD .....	27
3.1	ACUERDO EXTRAJUDICIAL DE PAGOS.....	28
3.2	CONCURSO CONSECUTIVO.....	29
3.2.1	SUPUESTOS .....	30
3.2.2	TIPOS DE CRÉDITOS .....	33
3.2.3	CALIFICACIÓN DEL CONCURSO .....	33
3.3	EFFECTOS DE LA SEGUNDA OPORTUNIDAD.....	34
3.3.1	REQUISITOS .....	35
3.3.2	DEUDAS SUCEPTIBLES DE EXONERACIÓN .....	37
4	CAPÍTULO 4: CONCLUSIÓN .....	39
5	BIBLIOGRAFÍA.....	41



# CAPÍTULO 1

## INTRODUCCIÓN

La pandemia de Covid-19 ha tenido un impacto sin precedentes en la economía mundial, y España no ha sido una excepción. Las empresas de todos los tamaños y sectores han experimentado una serie de desafíos, desde la caída de la demanda hasta la interrupción de la cadena de suministro, pasando por el cierre temporal de sus actividades y las restricciones de movilidad. Este contexto ha puesto a prueba la capacidad de las empresas de las empresas españolas para resistir y adaptarse a situaciones extremas, y ha puesto de manifiesto la importancia de tener mecanismo de apoyo y protección.

El objetivo de este Trabajo de Fin de Grado es analizar la situación de las empresas antes y después del Covid-19, y en particular, estudiar el mecanismo de segunda oportunidad como una herramienta clave para la recuperación de las empresas en dificultades. En este sentido, se abordará la evolución del tejido empresarial español en los últimos años, se analizarán los impactos de la pandemia en la economía y en las empresas, y se examinará en detalle el marco legal de la segunda oportunidad y su aplicación en la práctica.

Este estudio es de especial relevancia en el contexto actual, donde muchas empresas están tratando de recuperarse de las consecuencias económicas de la pandemia y necesitan nuevas herramientas y recursos para lograrlo. Además, la implementación de la Ley de Segunda Oportunidad en España en 2015 ha abierto nuevas oportunidades para que las empresas puedan superar las dificultades financieras y recuperarse, lo que hace necesario profundizar en el análisis de su funcionamiento y efectividad. En definitiva, este trabajo pretende contribuir al debate sobre las mejores prácticas para proteger y apoyar a las empresas españolas en un entorno económico tan desafiante como el actual.

En definitiva, este trabajo pretende contribuir al debate sobre las mejores prácticas para proteger y apoyar a las empresas españolas en un entorno económico tan desafiante como el actual. Se espera que los resultados de esta investigación puedan ser de utilidad para los distintos actores implicados en la toma de decisiones empresariales, y en particular, para los emprendedores y empresarios que necesitan contar con herramientas efectivas para hacer frente a las dificultades financieras y superar los momentos de crisis.



## **CAPÍTULO 2**

### **IMPACTO DE LA CRISIS DEL COVID- 19 EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA**

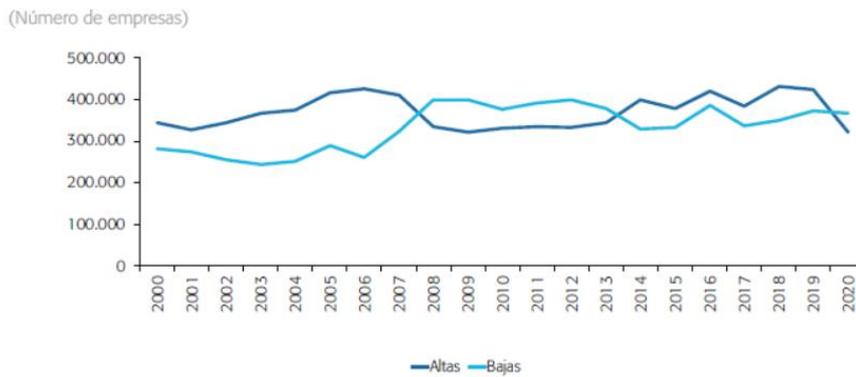
Durante el transcurso del año 2020 en España, se produjo una caída significativa en la creación de empresas en comparación con el año anterior. En concreto, se registró una disminución del 25%, lo que supone la creación de aproximadamente 102.000 sociedades menos. Esta situación sitúa el indicador en niveles similares a los observados durante la crisis económica de 2008. Cabe destacar que la disminución se observó en los principales tipos jurídicos, como las sociedades anónimas, las sociedades de responsabilidad limitada y los trabajadores autónomos, aunque con una reducción menos marcada en este último caso. Durante el año 2020, se registró una disminución moderada, de menos del 2%, en el número de empresas que se dieron de baja en España. En relación a las actividades económicas, se evidenció un mayor crecimiento en los servicios financieros, las actividades postales y ciertos segmentos del sector del transporte. Por el contrario, las agencias de viajes y el comercio experimentaron mayores contracciones en su actividad. Un examen detallado de los datos por sectores y naturaleza jurídica revela que en algunas actividades vinculadas a la construcción en España hubo un cambio en la distribución de empresas y autónomos, con una disminución en el número de sociedades y un aumento en el de trabajadores independientes. Asimismo, se observó que durante el año 2020 se mantuvo la tendencia previa en la que las personas físicas reemplazaron a las sociedades de responsabilidad limitada como la forma jurídica más dinámica.

El propósito del presente estudio consiste en examinar el efecto que la crisis de salud del COVID-19 ha tenido en el panorama empresarial de España, centrándose en el análisis demográfico de las empresas, que incluye tanto sociedades mercantiles (sociedades anónimas y sociedades de responsabilidad limitada) como personas físicas (trabajadores autónomos). Para llevar a cabo este estudio, se emplearán los datos más actualizados recopilados del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE).

En una primera etapa, se lleva a cabo una evaluación exhaustiva de los patrones generales de creación y cese de actividades empresariales, así como del conjunto de empresas en funcionamiento, clasificándolas según su estructura legal. Seguidamente, se realiza un análisis detallado y desglosado, tanto por tipo de estructura legal como por la actividad principal que desarrollan las empresas.

#### **2.1 ANÁLISIS AGREGADO DE LOS EFECTOS DE LA CRISIS**

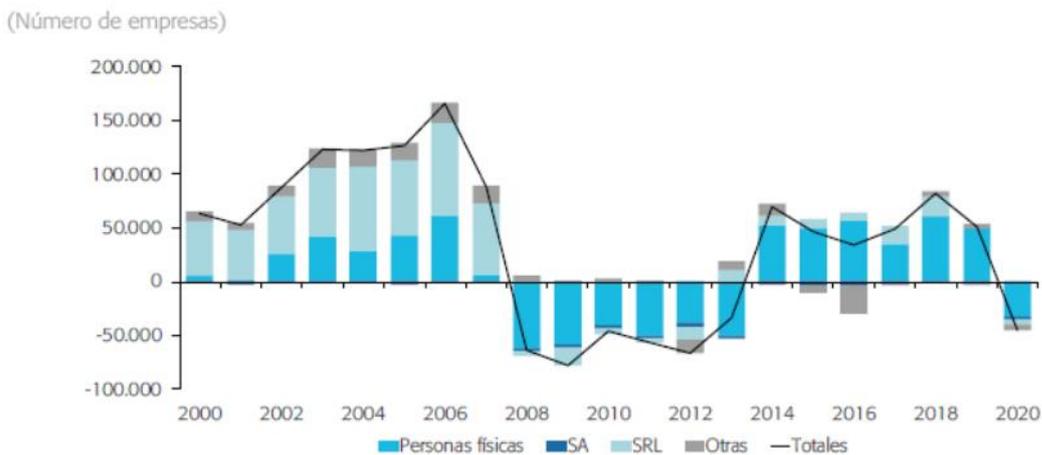
La evaluación a nivel agregado consiste en el análisis de información o estadísticas en su totalidad, sin llevar a cabo una segmentación por categorías o variables particulares. La Figura 1 muestra la evolución del número de empresas registradas desde el año 2000 hasta el 2020, incluyendo todas las formas jurídicas y datos registrados al 31 de diciembre. Se pueden distinguir tres fases distintas en este período. Una primera fase que abarca desde el año 2000 hasta 2007 se caracteriza por un crecimiento económico mundial, en el que las empresas creadas superan ampliamente a las cerradas. En el periodo comprendido entre 2009 y 2013, se registra una disminución en la actividad empresarial, seguida de una recuperación en el año 2014, aunque menos robusta que en el pasado. No obstante, la recuperación experimentada en años anteriores se vio truncada en el año 2020 debido a la crisis de la Covid-19. En concreto, se produjo una importante disminución en el número de altas de empresas, pasando de 423.837 en 2019 a 321.749 en 2020, lo que supone una reducción del 24%. Este retroceso sitúa el nivel de altas empresariales en cifras similares a las registradas en los años posteriores a la crisis económica y financiera de 2008.



**Figura 1. Altas y bajas de empresas registradas**

Fuente: Xifré, R. (2019), a partir de datos del DIRCE (INE)

En la siguiente figura se puede apreciar el desglose de las altas netas de empresas según su naturaleza jurídica en el período mencionado. Los datos evidencian que durante el año 2020 hubo una disminución en todas las formas jurídicas de empresas, algo que solo se había presentado en los años 2009, 2011 y 2012. Este fenómeno de amplio colapso es un claro indicador del impacto adverso que la crisis del COVID-19 ha tenido en la estructura empresarial de España. En años anteriores donde se han registrado una pérdida neta de empresas, como sucedió en 2008, 2010 y 2013, se ha observado un fenómeno curioso: mientras algunas formas de empresas han sufrido una disminución, otras han visto un incremento en su registro. En los registros más recientes se han incluido diversas formas empresariales, como cooperativas, empresas colectivas o comanditarias, además de sociedades de responsabilidad limitada, que incluso experimentaron un incremento neto en su inscripción durante 2013.



**Figura 2. Incremento neto de empresas por tipo legal**

Fuente: XIFRÉ, R. (2019), a partir de datos del DIRCE (INE)

De acuerdo con la Figura 2, se ha producido un cambio en las sociedades que presentan las fluctuaciones más pronunciadas. En el período 2000-2007, la sociedad de responsabilidad limitada experimentó aumentos significativos, mientras que después de 2007 las personas físicas perdieron una gran cantidad de efectivos y se convirtieron en el grupo más volátil.

La información suministrada en la Tabla 1 detalla las variaciones en el número de altas y bajas de empresas entre 2019 y 2020, discriminadas por su personalidad jurídica. Se destaca que en todos los tipos de empresas se registró una notable disminución en la cantidad de altas. En cuanto a las bajas, se ha observado un patrón predecible, con un aumento en las sociedades anónimas y en otros tipos de sociedades, mientras que en 2020 se ha registrado una disminución en las bajas de personas físicas y sociedades de responsabilidad limitada. Este resultado contrasta con el comportamiento esperado para las bajas de este último tipo de empresa, lo que podría indicar que estas entidades han sido más resilientes durante la crisis económica reciente.

(Número de empresas y variación en porcentaje)

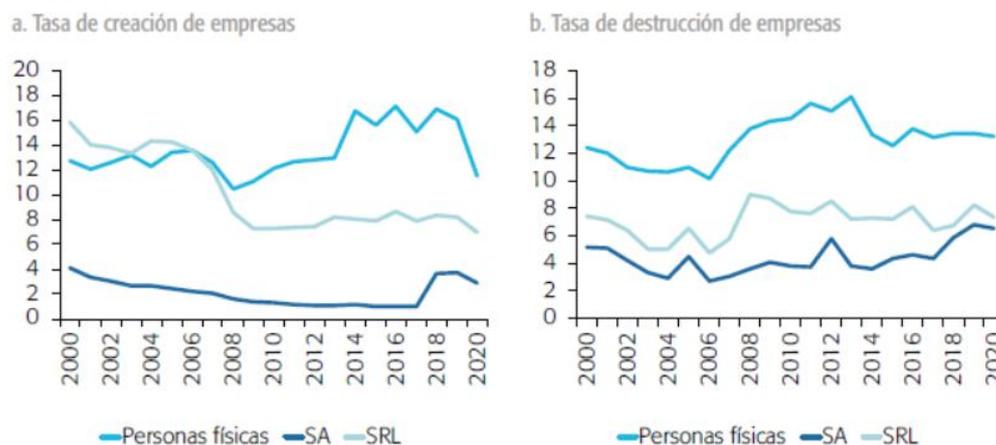
	Altas de empresas			Bajas de empresas			Empresas activas (a 31 diciembre)		
	2019	2020	Var.	2019	2020	Var.	2019	2020	Var.
Total	423.837	321.749	-24,1	372.856	366.548	-1,7	3.404.428	3.366.570	-1,1
Sociedades anónimas	297.608	218.867	-26,5	248.311	251.643	1,3	63.456	60.510	-4,6
Sociedades de responsabilidad limitada	2.511	1.813	-27,8	4.595	4.171	-9,2	1.143.625	1.134.632	-0,8
Personas físicas	94.875	79.397	-16,3	95.258	84.066	-11,7	1.899.810	1.879.120	-1,1
Otras formas jurídicas	28.843	21.672	-24,9	24.692	26.668	8,0	297.537	292.308	-1,8

**Tabla 1. Fluctuaciones de empresas activas por tipo legal, de 2019 a 2022**

Fuente: Xifré, R. (2022), a partir de datos del DIRCE (INE)

La Figura 3 confirma la mayor actividad de los trabajadores autónomos en comparación con las formas societarias. El primero gráfico de esta figura representa la tasa de creación, es decir, el número de empresas creadas en relación con el total de empresas, mientras que en el segundo se muestra la tasa de destrucción, que refleja el número de empresas disueltas en relación con el total de empresas.

(Porcentaje)



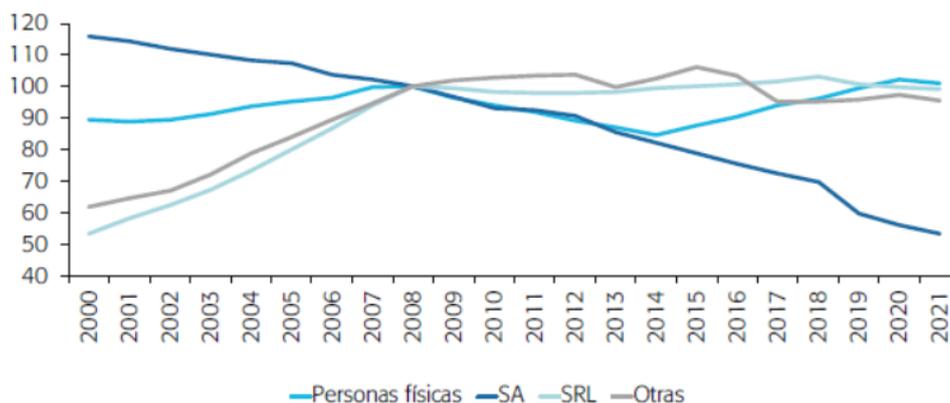
**Figura 3. Creación y destrucción de empresas**

Fuente: Xifré, R. (2022), a partir de datos del DIRCE (INE)

Según se puede apreciar en el primer gráfico de la Figura 3, a partir de 2008, las personas físicas han tomado la delantera como el tipo de empresa más dinámico, desplazando a las sociedades de responsabilidad limitada que ocupaban ese puesto en los primeros años del período analizado. La creación de sociedades anónimas ha mantenido cierta estabilidad en los últimos años, con una tendencia a la baja entre 2000 y 2017, aunque experimentó un crecimiento significativo en 2018. En cuanto a la tasa de creación de empresas, en

2020 hubo una disminución en los tres tipos de empresas, pero fue especialmente pronunciada en las personas físicas, cuya tasa de creación pasó del 16,1% en 2019 al 11,5% en 2020, acercándose al mínimo registrado en 2008, con Por su parte, el segundo de los gráficos de la Figura 3 evidencia que, a lo largo del tiempo, los autónomos han experimentado una tasa de destrucción de empresas mayor que otros tipos de sociedades. En general, las tasas de destrucción de empresas de los tres tipos han mostrado una evolución similar entre 2000 y 2020, sin que se hayan producido cambios significativos durante el último año. Sin embargo, destaca la reducción en la tasa de destrucción de sociedades de responsabilidad limitada, la cual pasó 8,3% al 7,4%.

(Base 100 en 2008)



**Figura 4. Evolución de la población de empresas (al 1 de enero)**

Fuente: Xifré, R. (2022), a partir de datos del DIRCE (INE)

## 2.2 ANÁLISIS DESAGREGADO DE LOS EFECTOS DE LA CRISIS

### 2.2.1 ANÁLISIS SEGÚN LA FORMA JURÍDICA

La Tabla 2 desglosa las principales actividades económicas según su clasificación jurídica, dividiéndolas en tres categorías según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (NACE). En dicha tabla se muestra el número de empresas registradas al 31 de diciembre de 2019 y 2020 para cada actividad, junto con el porcentaje de variación correspondiente. Con el fin de simplificar la comparación y considerando que algunas actividades se encuentran en más de un tipo de empresa, se presenta una versión resumida de la tabla. Además, la última fila indica el porcentaje del total de empresas representado por las diez actividades seleccionadas.

(Número de empresas y variación en porcentaje)

	Personas físicas			Sociedades Anónimas			Soc. Resp. Limitada		
	2019	2020	Var.	2019	2020	Var.	2019	2020	Var.
10 Industria de la alimentación	—	—	—	1.710	1.644	-3,9	—	—	—
25 Fabricación de productos metálicos	—	—	—	1.780	1.690	-5,1	—	—	—
41 Construcción de edificios	85.544	87.582	2,4	7.209	6.645	-7,8	120.236	115.675	-3,8
43 Actividades de construcción especializada	109.924	111.839	1,7	2.027	1.851	-8,7	62.732	62.225	-0,8
45 Venta y reparación de vehículos de motor	—	—	—	1.896	1.773	-6,5	32.115	31.858	-0,8
46 Comercio al por mayor	73.749	71.356	-3,2	9.650	9.174	-4,9	122.831	121.482	-1,1
47 Comercio al por menor	304.083	298.170	-1,9	3.642	3.427	-5,9	104.944	103.479	-1,4
49 Transporte terrestre y por tubería	131.443	131.311	-0,1	—	—	—	31.067	30.310	-2,4
52 Almacenamiento y actividades anexas	—	—	—	1.402	1.350	-3,7	—	—	—
55 Servicios de alojamiento	—	—	—	1.414	1.394	-1,4	—	—	—
68 Actividades inmobiliarias	—	—	—	6.939	6.887	-0,7	101.015	102.677	1,6
69 Actividades jurídicas y de contabilidad	109.318	106.737	-2,4	—	—	—	45.372	45.375	0,0
71 Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería	67.756	65.063	-4,0	—	—	—	35.749	35.489	-0,7
82 Actividades administrativas de oficina	—	—	—	—	—	—	42.978	42.996	0,0
85 Educación	76.722	74.013	-3,5	—	—	—	—	—	—
86 Actividades sanitarias	131.275	128.297	-2,3	—	—	—	—	—	—
96 Otros servicios personales	114.129	116.076	1,7	—	—	—	—	—	—
% de empresas representadas	63			59			61		

**Tabla 2. Principales actividades económicas por tipo legal y número de empresas.**

Fuente: Xifré, R. (2022), a partir de datos del DIRCE (INE)

Existen cuatro actividades principales que son compartidas por las tres formas jurídicas de empresas: construcción de edificios, construcción especializada, comercio al por mayor y comercio al por menor. En cuanto a las dos últimas actividades mencionadas, se ha observado una disminución en el número de empresas en los tres tipos de entidades jurídicas. Sin embargo, esta disminución fue más significativa en las sociedades anónimas, las cuales experimentaron una reducción del 5% al 6% de su tejido empresarial. Es importante tener en cuenta estos cambios en el entorno empresarial al momento de tomar decisiones estratégicas. En contraste, se evidencia una marcada diferencia entre las dos actividades iniciales relacionadas con la construcción: mientras que el número de empresas experimentó una notable disminución (con una contracción del 8% o más en el caso de las sociedades anónimas), se registró un incremento en el número de trabajadores autónomos (entre un 1,7% y un 2,4%). Este fenómeno sugiere que existe un proceso de ajuste en el mercado entre distintos tipos de empresas dentro de la industria de la construcción. Una posible explicación de este cambio es la mayor capacidad de los autónomos para adaptarse a las fluctuaciones del mercado y a las demandas de los clientes. Estos cambios en la estructura empresarial deben ser tomados en cuenta al momento de diseñar estrategias a largo plazo en el sector de la construcción.

Se ha evidenciado una disminución en el número de empresas operadas por sociedades anónimas en todas las actividades económicas, con mayor impacto en la construcción y la venta de vehículos de motos. Estos cambios en la estructura empresarial deben ser considerados por los responsables de la toma de decisiones en el desarrollo de estrategias a largo plazo. En contraposición, se ha notado una disminución en la cantidad de empresas en la mayoría de las diez principales actividades económicas desempeñadas por las sociedades de responsabilidad limitada, salvo en el caso de las actividades inmobiliarias, que experimentaron un aumento del 1,6%. En cambio, en las diez principales actividades económicas llevadas a cabo por trabajadores autónomos, se observó un incremento en la cantidad de empresas en las áreas de construcción y otros servicios personales, que registraron un aumento del 1,7%. Es importante considerar

estos cambios en la estructura empresarial al momento de diseñar planes y estrategias empresariales.

En relación con la Tabla 3, que muestra las cinco actividades NACE con los mayores incrementos en el número de empresas para las tres formas jurídicas entre 2019 y 2020, se puede observar que existen muy pocas actividades en común entre ellas. En el caso de los autónomos, se registró un aumento considerable en el número de empresas en las actividades postales (40%) y de transporte marítimo (24%). En la tabla 4 se pueden encontrar las cinco actividades que tuvieron las mayores disminuciones en el número de empresas entre 2019 y 2020. Destaca una disminución del 12% en las agencias de viajes, así como en las actividades de programación y emisión de radio y televisión.

(Número de empresas y variación en porcentaje)

	Personas físicas			Sociedades Anónimas			Soc. Resp. Limitada		
	2019	2020	Var.	2019	2020	Var.	2019	2020	Var.
21 Fabricación de productos farmacéuticos	–	–	–	117	119	1,7	–	–	–
35 Suministro de energía eléctrica, gas	845	910	7,7	–	–	–	–	–	–
42 Ingeniería civil	–	–	–	–	–	–	1.839	1.894	3,0
50 Transporte marítimo y por vías navegables	215	267	24,2	–	–	–	–	–	–
53 Actividades postales y de correos	17.469	24.454	40,0	–	–	–	2.361	2.439	3,3
62 Programación y otras actividades informáticas	–	–	–	–	–	–	17.405	17.859	2,6
64 Servicios financieros, excepto seguros y fondos	175	192	9,7	489	512	4,7	1.986	2.532	27,5
66 Actividades auxiliares a los servicios financieros	–	–	–	865	882	2,0	16.460	17.145	4,2
68 Actividades inmobiliarias	–	–	–	6.939	6.887	-0,7	–	–	–
74 Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	–	–	–	207	211	1,9	–	–	–
87 Asistencia en establecimientos residenciales	313	341	8,9	–	–	–	–	–	–

**Tabla 3. Crecimiento empresarial por tipo legal**

Fuente: Xifré, R. (2022), a partir de datos del DIRCE (INE)

(Número de empresas y variación en porcentaje)

	Personas físicas			Sociedades Anónimas			Soc. Resp. Limitada		
	2019	2020	Var.	2019	2020	Var.	2019	2020	Var.
08 Otras industrias extractivas	–	–	–	–	–	–	1.290	1.238	-4,0
14 Confección de prendas de vestir	–	–	–	308	283	-8,1	–	–	–
15 Industria del cuero y del calzado	–	–	–	–	–	–	2.785	2.625	-5,7
17 Industria del papel	221	201	-9,0	–	–	–	–	–	–
27 Fabricación de material y equipo eléctrico	237	213	-10,1	–	–	–	–	–	–
30 Fabricación de otro material de transporte	–	–	–	113	102	-9,7	–	–	–
41 Construcción de edificios	–	–	–	–	–	–	120.236	115.675	-3,8
43 Actividades de construcción especializada	–	–	–	2.027	1.851	-8,7	–	–	–
49 Transporte terrestre y por tubería	–	–	–	1.293	1.176	-9,0	–	–	–
60 Actividades de programación y emisión de radio y televisión	234	206	-12,0	–	–	–	–	–	–
77 Actividades de alquiler	6.988	6.577	-5,9	–	–	–	–	–	–
79 Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos	7.407	6.535	-11,8	–	–	–	6.208	5.759	-7,2
80 Actividades de seguridad e investigación	–	–	–	196	174	-11,2	–	–	–
91 Actividades culturales	–	–	–	–	–	–	1.307	1.251	-4,3

**Tabla 4. Descenso empresarial por tipo legal**

Fuente: Xifré, R. (2022), a partir de datos del DIRCE (INE)

A pesar del panorama general negativo, las sociedades anónimas registraron un aumento en el número de empresas en los sectores de servicios financieros (4,7%) y en actividades profesionales y científicas diversas (casi 2%), así como en servicios auxiliares relacionados con ellos. Por otro lado, los sectores de seguridad e investigación (-11,2%) y la fabricación de otro material de transporte (-9,7%) sufrieron la mayor disminución en el número de empresas en este tipo de sociedades. En lo que respecta a las sociedades de responsabilidad limitada, se observa un incremento significativo en el número de empresas del sector de servicios financieros, con un 27,5% de crecimiento. Por otro lado, se registró una disminución en el número de empresas dedicadas a las agencias de viajes, con una caída del 7.2%, y en la industria del cuero y calzado, con una reducción del 5,7%.

En definitiva, los resultados muestran que se produjo una disminución del 25% en la creación de nuevas empresas en España con respecto al año anterior, lo que se traduce en una reducción de 102.000 sociedades. A pesar de ello, no se observa un incremento significativo en la tasa de destrucción de empresas y, en algunos casos, incluso se ha registrado una disminución en dicho indicador. Es importante tener en cuenta que la crisis del COVID-19 aún no ha revelado todos sus efectos, por lo que es necesario un análisis continuo para evaluar su impacto en el tejido empresarial. Además, las medidas especiales adoptadas, como los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTE), podrían haber ayudado a absorber en gran medida los efectos de la crisis, en el lugar de una reducción directa de empresa.

Asimismo, se ha identificado una tendencia en la que las personas físicas están tomando el lugar de las sociedades de responsabilidad limitada como el tipo de empresa más activo, lo cual ya se había visto en el año 2008.

## 2.2.2 ANÁLISIS POR SECTORES PRODUCTIVOS

Con el fin de analizar la recuperación económica tras el impacto de la pandemia de COVID-19, en esta sección del trabajo se abordará la situación de los sectores más golpeados por la crisis sanitaria.

Según el estudio realizado se ha examinado más de 600 actividades económicas identificadas por medio de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE).

Estas actividades han sido agrupadas en 36 sectores y segmentadas en tres grupos según el nivel de impacto que han sufrido por la pandemia (impacto fuerte, impacto significativo e impacto moderado). Los resultados del estudio muestran que tres nuevas actividades: petróleo, mobiliario, y artes gráficas, prensa y radio, se han unido a las seis que ya eran consideradas de impacto fuerte desde hace un año.

La crisis sanitaria derivada COVID-19 ha afectado negativamente a nueve de los 36 sectores analizados, principalmente aquellos relacionados con el turismo, la hostelería y el transporte de pasajeros, los cuales habían experimentado un crecimiento continuo en los años anteriores. Los sectores más impactados son el transporte aéreo y sus actividades asociadas, el transporte por carretera y ferrocarril, los hoteles y alojamientos similares, los bares y restaurantes, el alquiler de automóviles, las agencias de viajes y operadores turísticos, y la organización de ferias y convenciones. El año 2020 fue desastroso para la industria turística española, con una fuerte disminución en varias variables claves de la actividad turística. El tráfico de pasajeros en aeropuertos españoles y las pernoctaciones en establecimientos hoteleros disminuyeron en un 73%, mientras que la entrada de turistas extranjeros a España se redujo en un 77%. El turismo es un sector crucial para la economía española, representando más del 12% del Producto Interior Bruto de 2019. Sin embargo, en 2020 se estima que su participación se redujo drásticamente a menos del 5%, lo que ha tenido un impacto significativo en la economía del país y en el sector turístico en particular.

Además del turismo, otros sectores también sufrieron los efectos de la crisis en 2020. La industria automotriz y sus componentes experimentó una importante caída en la producción y el mercado nacional durante el año, al igual que los sectores de fabricación y distribución de prendas de confección, calzados y complementos. Por otro lado, las actividades de ocio, culturales y de servicios personales también se vieron perjudicadas. La pandemia generó una fuerte disminución en la demanda de servicios como cines, teatros, salones de belleza, peluquerías y gimnasios, lo que llevó a la reducción o cierre de muchos negocios de este tipo. En general, la crisis sanitaria tuvo un impacto significativo en la economía en su conjunto y en varios de sus sectores más importantes, afectando tanto a la producción como al consumo. La crisis sanitaria tuvo un impacto negativo en varios sectores económicos, incluyendo la industria de bebidas. Empresas productoras de bebidas destiladas, cerveza, vino y refrescos sufrieron una disminución significativa en las ventas durante el año 2020 debido a la caída del consumo en hostelería y restauración. La reducción de la actividad en bares, restaurantes y establecimientos similares llevó a una disminución en la demanda de bebidas alcohólicas y refrescos, lo que afectó negativamente a las empresas de ese sector. Pesar de que algunos de estos productos también se pueden adquirir en supermercados y tiendas de alimentación, la disminución en el consumo en hostelerías y restauración tuvo un impacto significativo en la industria de bebidas durante la pandemia.

Además de los sectores más afectados, otros 17 sectores también experimentaron una disminución en su actividad durante la pandemia, aunque generalmente menor que en los sectores previamente mencionados. La intensidad de esta disminución varió según el sector. Los sectores de construcción, materiales de construcción y actividades inmobiliarias mostraron una tendencia alcista desde 2015, pero en 2020 sufrieron una disminución en su crecimiento. La pandemia tuvo un impacto significativo en la actividad de la construcción y la venta de propiedades inmobiliarias, y la incertidumbre económica y laboral generada por la crisis sanitaria llevó a una reducción en la inversión en construcción y renovación de viviendas y edificios. En resumen, varios sectores de la economía se vieron afectados por la crisis, y aunque algunos sufrieron más que otros, todos enfrentaron desafíos significativos en el año 2020. Durante la pandemia, varios segmentos del mercado inmobiliario experimentaron una disminución en la demanda y los precios, mientras que otros se beneficiaron de las circunstancias. El consumo de cemento se redujo en un 9,7% y las transacciones de viviendas disminuyeron un 18% en 2020, lo que reflejó la incertidumbre económica y laboral que afectó a muchos compradores y vendedores de propiedades inmobiliarias. En otros segmentos del mercado inmobiliario,

como oficinas y locales comerciales, también se evidenció una disminución en la demanda y los precios debidos a la pandemia y a la transición al trabajo remoto y el cierre temporal de negocios. Sin embargo, el mercado logístico se vio beneficiado por la expansión del mercado electrónico, ya que las compras en línea aumentaron significativamente durante la pandemia. En general, la crisis tuvo un impacto heterogéneo en el mercado inmobiliario, y la recuperación de este sector en estará determinada en gran medida de la evolución de la pandemia y de las medidas económicas adoptadas por hacer frente a sus consecuencias.

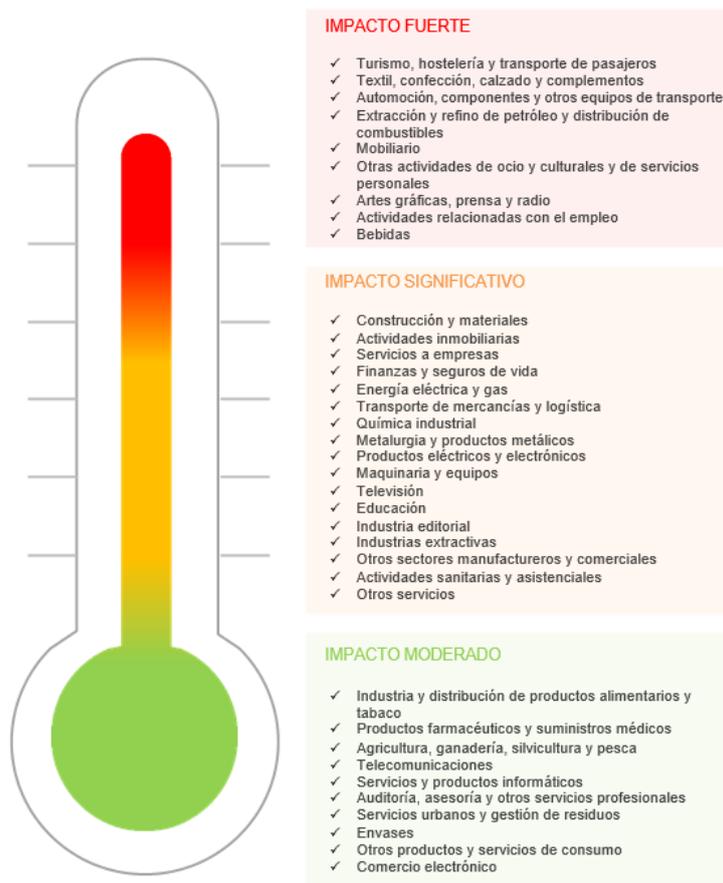
En 2020, el sector financiero experimentó una disminución significativa en el crédito al consumo, con una caída del 27%. Sin embargo, el crédito a empresas aumentó un 2,5%. Además, el negocio de leasing sufrió una contracción fuerte del 31,5%, mientras que las primas en el ramo de seguros de vida disminuyeron un 20,7%. Aunque la morosidad se mantuvo en el 4,6% noviembre de 2020, se espera que aumente en el futuro debido a la concentración de la oferta, la reducción del número de sucursales y la transformación digital de las operaciones financieras.

Diversos sectores de servicios se vieron afectados por la crisis, incluyendo servicios a empresas, edición de libros, limpieza y mantenimiento de edificios, educación privada y transporte de mercancías. Estos sectores experimentaron una disminución en su ingreso y una mayor presión sobre los precios. Aunque el transporte de mercancías sufrió una reducción de la actividad, el auge del comercio electrónico mitigó en parte esta situación. Por otro lado, el sector de la televisión experimentó una fuerte caída en el negocio publicitario, pero los ingresos provenientes de las plataformas de televisión de pago contribuyeron a compensar esta disminución.

Durante el año 2020, el sector de energía eléctrica experimentó una reducción del 5,6% en la demanda, debido a la reducción de la actividad industrial y empresarial. Esta situación afectó significativamente a varias ramas productivas, como la química industrial, la metalurgia y los productos metálicos, la maquinaria y los equipos, las industrias extractivas, las actividades sanitarias y asistenciales, así como también los productos eléctricos y electrónicos. Sin embargo, a pesar de esta crisis, las ventas de electrodomésticos y productos electrónicos de consumo lograron recuperarse a lo largo del año, luego de haber presentado un descenso en los primeros meses.

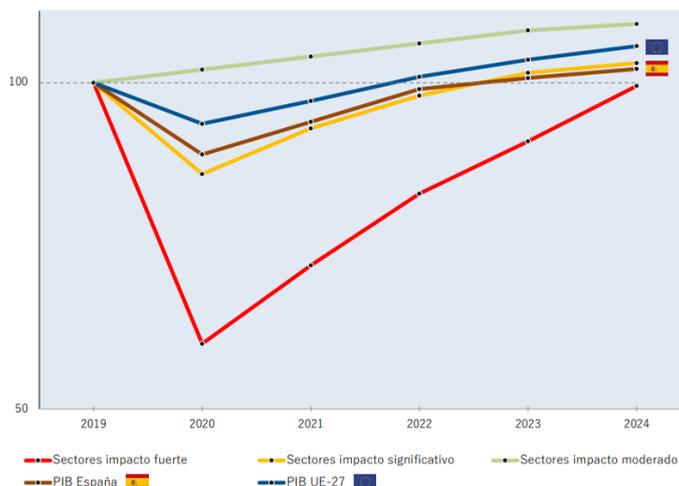
En un tercer conjunto de sectores se ubican aquellos con un impacto moderado durante la crisis del COVID.19. Algunos de ellos, como la distribución de alimentos y ciertas áreas de productos de consumo, como el papel higiénico y sanitario, productos de limpieza, bicicletas e instrumentos musicales, lograron un incremento en sus ventas durante el año 2020. La industria musical también tuvo un desempeño favorable gracias a la creciente demanda en el streaming. Dentro de este grupo se encuentran también la industria alimentaria y el sector primario, si bien algunos productores y distribuidores de bienes enfocados en la hostelería y restauración resultaron más afectados por la crisis.

Dentro del tercer grupo de impacto moderado se encuentran actividades que son menos susceptibles a las fluctuaciones del ciclo económico, como los servicios urbanos, la gestión de residuos y la fabricación de envases. Asimismo, el sector de auditoría, asesoría y otros servicios profesionales también pertenecen a este grupo, ya que se ha visto favorecido por el incremento en la solicitud de servicios debido a la creciente complejidad técnica y, por ende, un mayor precio. El segmento de envases de cartón ha sido uno de los sectores más beneficiados en la industria de envases gracias al auge del comercio electrónico. Además, la industria y distribución de productos farmacéuticos y suministros médicos, así como las compañías de servicios de telecomunicaciones y productos informáticos, han experimentado un aumento de su demanda durante la crisis sanitaria a raíz de la expansión del trabajo remoto y de otras ocupaciones realizadas de forma no presencial, que han sido necesarias debido a las restricciones de movilidad.



**Figura 5. Influencia en los sectores claves de la economía de España**

Fuente: DBK Informa Observatorio Sectorial (*Impacto en los Principales Sectores de la Economía Española: 2021, 8*)



**Figura 6. Evolución de la actividad**

Fuente: DBK Informa Observatorio Sectorial (*Impacto en los Principales Sectores de la Economía Española: 2021, 9*)

Se ha incluido en la figura presentado la información del PIB de España y de la UE-27 para el período de 2020 a 2022 proporcionada por la Comisión Europea. Asimismo, se utilizaron estimaciones realizadas por DBK para los demás datos empleados en la elaboración de la figura.

Es importante tener en cuenta que la estimación de tendencia de los tres grupos de sectores examinados en este informe se refiere a la actividad general de cada grupo en su totalidad. Por lo tanto, no se deben interpretar que todos los sectores y actividades dentro de cada grupo evolucionen de manera similar.

En vista del contundente impacto que la pandemia ha tenido en la economía y la incertidumbre que persiste en torno a su evolución futura, es imprescindible analizar con cuidados las previsiones.

A continuación, procederemos a examinar en profundidad las actividades que conforman cada uno de los tipos de impacto mencionados previamente.

Entre los sectores que se han visto gravemente afectados en comparación con años anteriores, cabe destacar el turismo, la hostelería y el transporte de pasajeros, los cuales han registrado un marcado descenso en el tráfico de pasajeros en aeropuertos y en las pernoctaciones en establecimientos hosteleros. En particular, estos sectores han sufrido un impacto fuerte como resultado de la crisis sanitaria global. La emergencia sanitaria ha tenido un impacto significativo en el sector turístico español, que ha sufrido una disminución drástica en comparación con años anteriores. En 2019, este sector representaba más del 12% del PIB español, pero en 2020, debido a la pandemia, su participación se redujo a menos del 5%. Este descenso ha sido consecuencia de la reducción del número de turistas y de las medidas restrictivas de movilidad que limitaron la actividad turística en España.

La crisis impactó también en la cadena de suministro, especialmente en la industria automotriz y sus componentes, lo que resultó en una significativa disminución de la producción y el mercado interno. En el caso de los turismo y vehículos todo terreno, se registró una caída del 32% en la matriculación.

Las medidas de salud públicas implementadas durante la pandemia también tuvieron un impacto significativo en la fabricación y distribución de productos de modo, incluyendo prendas de vestir, calzado y accesorios. Además, actividades de ocio, culturales y de servicios personales, como salones de belleza y peluquería, también se vieron afectadas.

La industria petrolera ha sufrido graves consecuencias debido a la propagación de la enfermedad del COVID-19. La disminución de la demanda debido a la reducción de la actividad de transporte, combinada con una fuerte caída de los precios, ha provocado una situación difícil para las empresas del sector.

El segundo grupo de 17 sectores analizados también experimentó un impacto significativo debido a la pandemia. A lo largo del período anual de 2020, fue evidente un patrón alcista en la construcción, los materiales de construcción y las actividades inmobiliarias, que sufrieron un cambio repentino. Por otro lado, el mercado inmobiliario de oficinas y locales comerciales registró una disminución constante tanto en la demanda como en los precios. Es importante destacar que estos sectores no evolucionaron de manera homogénea, sino que hubo cambios notables en diferentes segmentos del mercado. Por otra parte, el mercado logístico experimentó un cambio positivo debido al crecimiento del comercio electrónico, lo que aumentó la demanda de servicios de transporte y almacenamiento. En cuanto al sector financiero, se observó una disminución significativa en los préstamos para el consumo, mientras que los préstamos para empresas tuvieron un aumento considerable en comparación con el año anterior. A pesar de los desafíos económicos causados por la pandemia, el incumplimiento de pagos en el sector financiero español se mantuvo controlada en 2020. Sin embargo, se espera que aumente en el futuro cercano. El sector de la televisión sufrió una disminución significativa en los ingresos publicitarios, pero pudo compensar parcialmente esta pérdida con los beneficios obtenidos por las plataformas de pago en términos de ingresos. Mientras tanto, la industria de la energía eléctrica experimentó una disminución del 5,6% en la demanda debido a la baja en la actividad de la industria y los negocios.

El tercer grupo de sectores afectados por la pandemia registró un impacto moderado. Entre ellos, se encuentra la industria de la distribución alimentaria, que ha sufrido una

disminución en la solicitud de servicios fuera del ámbito doméstico, mientras que otros sectores de productos de consumo han experimentado un aumento en sus ventas. Además, el sector alimentario y el primario han sido afectados moderadamente en términos generales. Por otro lado, la industria y distribución de productos farmacéuticos y otros suministros médicos han experimentado un aumento en su volumen de negocios, mientras que las empresas de servicios de telecomunicaciones y de productos y servicios informáticos se han beneficiado de la expansión del teletrabajador.

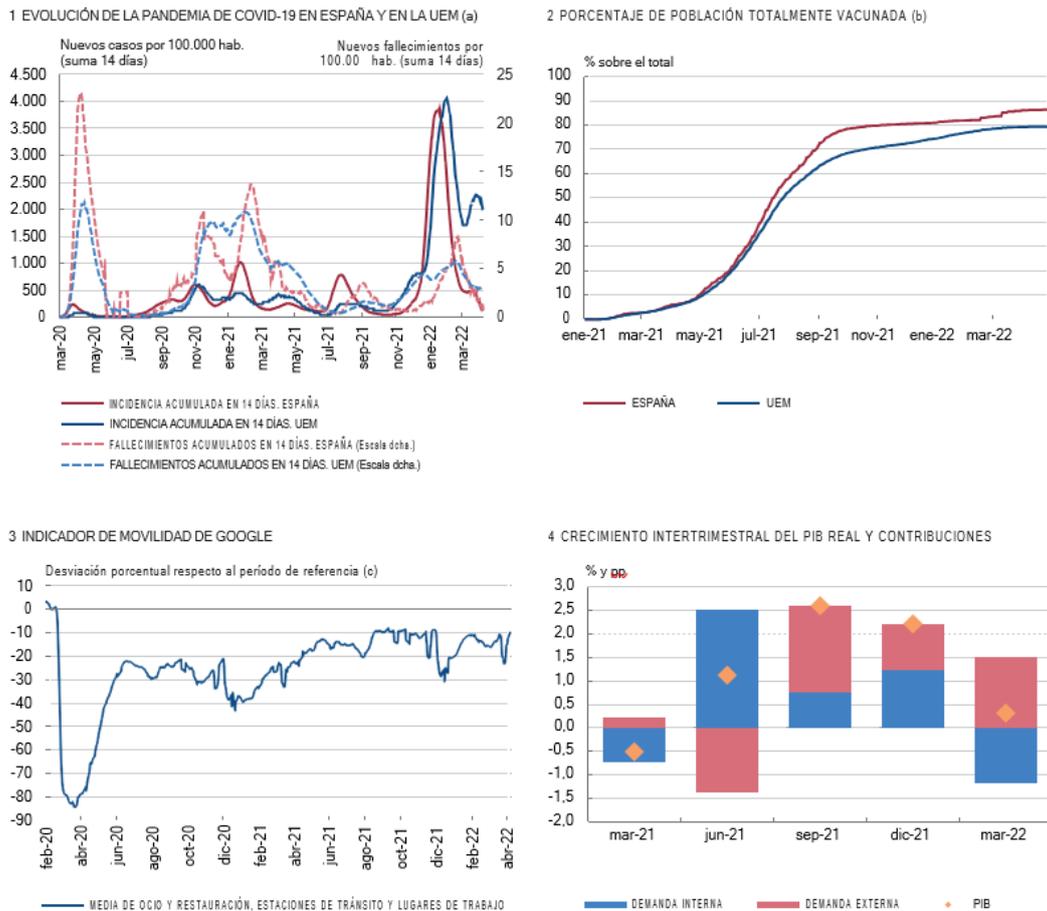
### **2.3 LOS OBSTÁCULOS DE LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA**

En los siguientes apartados, se discutirán los obstáculos actuales a la recuperación económica, con el fin de comprender mejor los desafíos que enfrentan la economía en la actualidad y explorar posibles soluciones para superarlos.

Conforme avanzaba el proceso de vacunación, las consecuencias de las sucesivas olas de la pandemia se atenuaron progresivamente en términos de salud pública. Si bien el estado de la salud pública en relación a la epidemia empeoró de manera notable a principio del 2021, los indicios de mejora a partir de marzo permitieron la finalización del tercer estado de alarma el 9 de mayo (ver *figura 7.1*). Aunque surgieron dos brotes más posteriormente, su impacto fue comparativamente menor. Hubo dos brotes significativos de COVID-19 en España. El primero, en el verano, tuvo un impacto más grave en España que en países vecinos, lo que afectó en una dirección desfavorable a la temporada turística. El segundo brote, vinculado a la variante Omicron, que se contagia con mayor facilidad, provocó un aumento explosivo de la incidencia esta situación no solo ha afectado a España, sino que también al resto de Europa partir de diciembre de ese año, llegando a niveles muy elevados a mediados de enero de este año. Afortunadamente, desde entonces, ha habido una mejora significativa en la situación epidemiológica.

La disminución progresiva de la gravedad de la enfermedad a medida que han pasado las distintas oleadas se ha relacionado en gran medida con el aumento de la proporción de la población que ha completado su proceso de vacunación. España se ha destacado por tener uno de los procesos de vacunación más avanzados a nivel mundial, lo que refleja en el hecho de que, para finales de 2021, el 80% de la población española había recibido el conjunto total de la pauta de vacunación, tal como se puede apreciar en la *figura 7.2*. El proceso de vacunación ha tenido un papel clave en la disminución de la gravedad de la enfermedad, lo que ha resultado en una reducción gradual del impacto de la pandemia en la vida cotidiana. Además, se ha observado una disminución en las cifras de hospitalizaciones y fallecimientos relacionados considerando el impacto de la enfermedad en los brotes sucesivos, lo que destaca la efectividad de la vacunación en la lucha contra la pandemia.

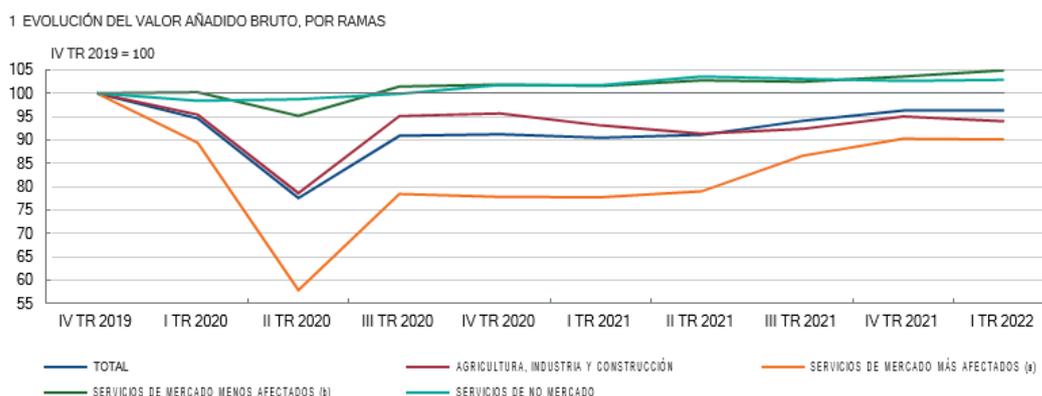
Durante el transcurso del año 2021, el Producto Interno Bruto (PIB) experimentó un aumento del 5,1%. Este incremento se debió principalmente a la contribución de la demanda interna, la cual aportó 4,7 puntos porcentuales (pp) al crecimiento, incluyendo una contribución de 5 décimas por variación de existencias (como se muestra en la *figura 7.4*). Por otro lado, la demanda externa neta contribuyó en un 0,5 pp. Sin embargo, en el primer trimestre de 2022, los efectos resultantes de la guerra generaron un impacto significativo en el crecimiento del PIB, reduciéndolo a un 0,3% en términos Intertrimestrales.



**Figura 7. Evolución reciente de la economía española**

*Fuente: Banco de España (2021), a partir de Our World in Data, Instituto Nacional de Estadística y Google*

Durante el periodo comprendido entre 2021 y 2022, se produjo un significativo cambio en la rotación sectorial de la actividad económica. En los primeros seis meses del año anterior, debido a las restricciones impuestas por la pandemia, las actividades que requerían de interacción social mostraron un bajo rendimiento, mientras que las industrias manufactureras experimentaron un mayor dinamismo. No obstante, a medida que se avanzaba en el tiempo, la industria de la hostelería y el entretenimiento comenzó a recuperarse gradualmente gracias al avance de la vacunación, lo que permitió levantar las medidas de contención impuestas para controlar la pandemia (ver figura 8). Desde mediados de 2021, el transporte marítimo ha enfrentado interrupciones significativas, lo que ha dificultado el suministro de algunos insumos y ha aumentado sus precios. Estas interrupciones han tenido un efecto negativo en la recuperación de los sectores primarios, industriales y de la construcción. En particular, la producción de material de transporte en la industria manufacturera se ha visto afectada por los desajustes en la oferta y la demanda en la industria de semiconductores y circuitos integrados, que comenzaron a manifestarse a finales de 2020 y se incrementaron durante el transcurso de 2021. Esta situación ha llevado a una disminución en la producción de varias plantas automotrices en España y Europa. La fragilidad del sector radica en su dependencia de la integración internacional de las redes de suministro, debido a que su producción se encuentra dispersa en diferentes localizaciones y se maneja con bajos niveles de inventario bajo el modelo “just in time”. Además, su relevancia no solo radica en su contribución al PIB general, que alcanzó el 2,7% del VAB total en 2020, abarcando la fabricación y venta de vehículos de motor, sino también en su capacidad para impulsar la actividad en otras áreas.



**Figura 8. La recuperación por ramas de actividad**

Fuentes: Instituto Nacional de Estadística, (Informe anual: 2021, 72)

Adicionalmente, se ha observado un aumento significativo en los precios al consumidor, similar a lo que ha sucedido en otras regiones del mundo. Entre diciembre de 2021 y 2022, la tasa de variación interanual se ha incrementado progresivamente desde el -0,6% hasta 9,4%, alcanzando su nivel más alto desde 1985. En gran medida, este aumento se ha debido al encarecimiento de la energía, que ha representado casi dos tercios del aumento total (consulte la figura 9.1 para más detalles).

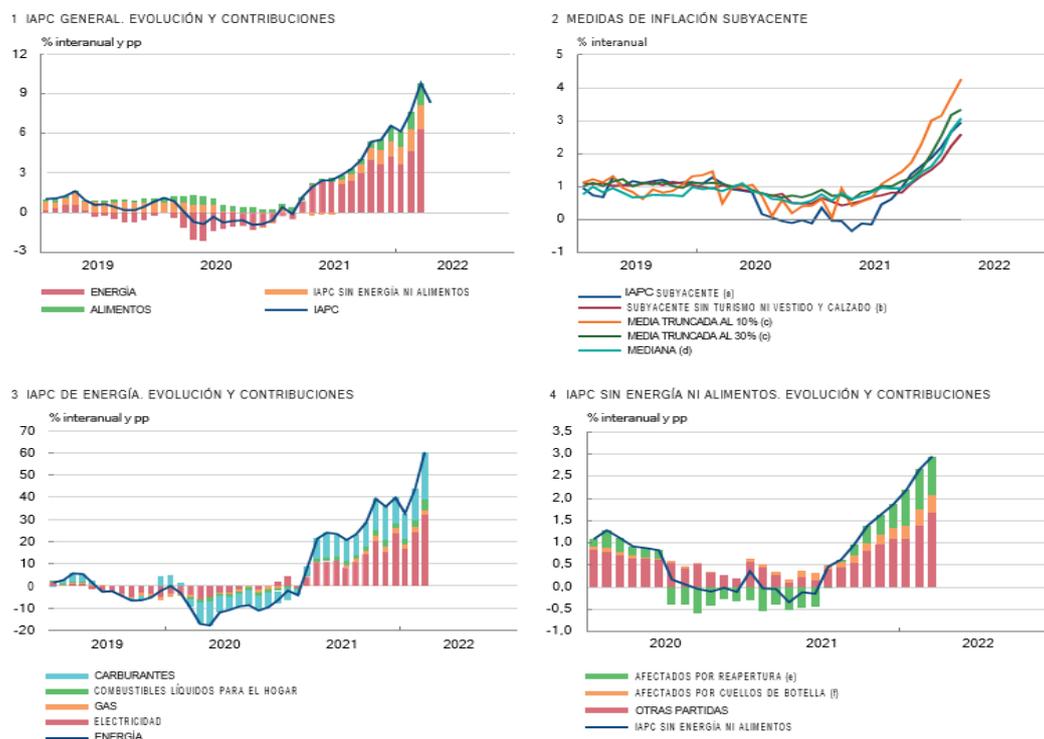
Asimismo, los precios de los alimentos, bienes industriales no energéticos y servicios también han experimentado un alza durante este periodo. El índice de inflación subyacente, el cual refleja los cambios de precios de estos dos elementos mencionados previamente, que suelen mostrar oscilaciones menos pronunciadas, ha aumentado desde -0,1% hasta 3% entre diciembre de 2020 y 2022. Este aumento también se ha registrado en otras medidas alternativas de inflación que excluyen los componentes más volátiles (ver figura 9.2).

Hay tres factores detrás del aumento de la inflación. El primero se relaciona con la desaceleración de los precios de muchos bienes y servicios durante los primeros meses de la pandemia, lo que generó efectos base en la inflación interanual a partir de marzo de 2021. Otro aspecto importante es la respuesta de la oferta ante la recuperación de la demanda tras los momentos más críticos de la crisis sanitaria, así como los cambios en los hábitos de consumo de los hogares debido a esta situación y a las medidas implementadas para controlarla. Por último, el tercer factor es el encarecimiento de la energía, que ha sido el principal impulsor del aumento de los precios al consumidor. En el contexto actual, las variaciones en la demanda y los obstáculos en el transporte marítimo han llevado a desafíos en la adaptación de los procesos productivos, lo que ha resultado en una serie de interrupciones en las cadenas de suministro globales. Como resultado, ha habido un aumento significativo en el costo de muchos bienes intermedios. Además, el aumento en los precios de la energía a nivel mundial también ha contribuido a la inflación en general.

Desde principios de 2021, se ha observado un significativo aumento en los precios de los hidrocarburos y la electricidad. Este incremento se ha originado debido a tensiones geopolíticas y al aumento del precio del gas, utilizado en la producción de electricidad en centrales de ciclo combinado. Además, el aumento en los derechos de emisión de gases de efecto invernadero ha generado un fuerte aumento en el precio de la electricidad en los mercados mayoristas.

Este crecimiento de precios ha impactado más significativamente en los precios minoristas de la electricidad en España que en otros países europeos. Si bien el aumento en los costos de los insumos ha sido parcialmente reflejado en los precios de consumo no energéticos, la transferencia de valores de los bienes intermedios ha sido parcial y con cierto desfase.

Se puede observar en la Figura 9 cómo la recuperación de la demanda no ha compensado los aumentos en los costos, lo que ha llevado a una disminución de los márgenes empresariales. Estos incrementos en los costos se han trasladado a los precios finales de los productos.



**Figura 9. Evolución de los precios y tasas de inflación**

*Fuente: Banco de España (2021), a partir de Instituto Nacional de Estadística*

En el transcurso del año 2021, se ha evidenciado un notable aumento en la tasa de inflación, siendo los precios de la energía y los productos derivados del petróleo los principales impulsores de este aumento. Asimismo, otros bienes y servicios de consumo también han experimentado un alza en sus precios debido a diversos factores, a medida que la economía se ha ido reabriendo de manera gradual se ha experimentado una mejora de la demanda y los problemas de oferta relacionados con limitaciones en la capacidad de producción. Es importante señalar que este fenómeno ha sido notorio a nivel mundial y ha afectado a diversas economías y sectores.

## 2.4 IMPACTO DE LA CRISIS EN LAS FINANZAS PÚBLICAS

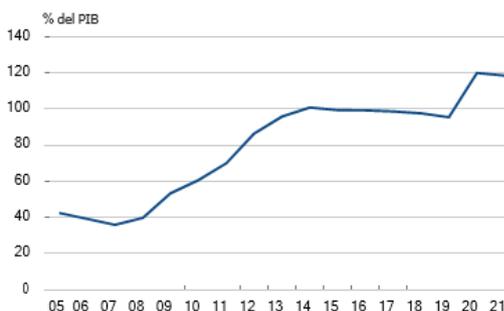
En este apartado, se examinará el problema de la insuficiente corrección de las finanzas públicas, abordando sus causas y efectos.

A lo largo del año 2021, las cuentas públicas presentaron un importante desequilibrio, aunque se registró una corrección en el déficit público desde el 10,3% hasta el 6,9% del PIB en el último año. Esta corrección se debió principalmente a una disminución de los gastos y a una recuperación significativa de los ingresos, tal como se puede apreciar en la figura 10. No obstante, resulta importante destacar que existen ciertos factores que matizan la evaluación relativamente positiva de estas tendencias, y que es necesario analizar con detenimiento para comprender mejor la situación de las finanzas públicas.

1 SALDO TOTAL Y ESTRUCTURAL DE LAS AAPP



2 EVOLUCIÓN DE LA DEUDA PÚBLICA



3 INGRESOS Y GASTOS DE LAS AAPP

Porcentajes del PIB	2020	2021	2021-2020	Tasa interanual (%)	Tasa s/ 2019 (%)
<b>Ingresos</b>	41,5	43,7	2,2	13,2	7,9
Impuestos indirectos	11,3	12,1	0,9	15,6	2,2
Impuestos directos	11,2	11,9	0,7	14,5	11,2
Cotizaciones sociales	14,5	14,3	-0,1	6,3	7,3
Resto de los ingresos (b)	4,6	5,4	0,8	25,9	16,3
<b>Gastos</b>	51,8	50,6	-1,2	5,0	15,8
Remuneración	12,5	12,2	-0,3	4,9	9,4
Otros gastos en consumo final	8,9	8,9	0,0	7,0	9,9
Prestaciones sociales	20,4	18,9	-1,4	-0,2	15,9
Intereses efectivos pagados	2,2	2,2	-0,1	3,4	-8,0
Formación bruta de capital	2,6	2,7	0,0	8,2	21,3
Otros (b)	5,0	5,7	0,7	21,7	61,2
<b>Saldo</b>	-10,3	-6,9	3,4	-28,1	117,3
<b>Deuda</b>	120,0	118,4	-1,5	6,1	20,1

### Figura 10. Recuperación parcial de las cuentas públicas

*Fuente: Banco de España (2021), a partir de dato de Intervención General de la Administración del Estado y Ministerio de Hacienda*

Es importante destacar que el déficit sigue siendo muy alto y representa un desafío para la sostenibilidad fiscal. Además, la relación deuda pública/PIB cerró el año en un 118,4%, lo que supone un incremento significativo de 22,9 puntos porcentuales respecto a finales de 2019. Esta circunstancia se convirtió en un factor de vulnerabilidad significativo para la economía de España en los años venideros.

La disminución de los gastos asociados a la crisis sanitaria contribuyó significativamente a la moderación en la tasa de crecimiento de los gastos. La mejora en la situación sanitaria y la recuperación económica permitieron a las Administraciones Públicas reducir el apoyo que habían estado brindando a los agentes privados desde el inicio de la crisis, lo que fue determinante para la disminución del déficit fiscal. De acuerdo con la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE), se observó una disminución significativa del 19% en los gastos totales relacionados con la pandemia durante el periodo comprendido entre 2020 y 2021, lo que se tradujo en una caída del 3,9% al 3% del PIB. Esta reducción se debió en gran parte a la disminución de aquellos beneficiarios de los expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE) y los trabajadores autónomos que han suspendido su actividad, reflejando una cierta recuperación en la economía y una mejora en la situación sanitaria.

El gasto no relacionado con la pandemia continuó aumentando en un ritmo elevado del 6,9% en contraste con el año previo. Dentro de este gasto, se incluyen los costos del programa NGEU, que brindan un estímulo fiscal expansivo, pero no afectan al déficit público que ya son financiados por recursos de la UE. La IGAE no ha proporcionado detalles sobre la parte del gasto y los ingresos de 2021 relacionados con el programa

NGEU, aunque se supone que fue significativamente menor que lo presupuestado originalmente (2,6% del PIB) basado en los ingresos recibidos del exterior. El incremento del gasto no pandémico se atribuye a la aplicación del ingreso mínimo vital (IMV) y al resarcimiento a los jubilados por la discrepancia entre la inflación real y la proyectada en los Presupuestos Generales del Estado para 2021. En general, el gasto total aumentó un 5% en 2021 debido a la evolución de las diferentes partidas de gastos, tanto relacionados como no relacionados con la crisis sanitaria, superando en un 16% el nivel del 2019, el año previo al inicio de la pandemia.

Durante 2021, se realizaron algunos cambios impositivos en España, pero en general, tuvieron un efecto fiscal neutro. Esto se debe a que las medidas discrecionales de aumento de impuestos aplicadas fueron limitadas para apoyar una recuperación económica aún incompleta. Las modestas subidas de impuestos implementadas al inicio del año se vieron parcialmente contrarrestadas en términos de recaudación total por las reducciones fiscales mitigar el impacto implementadas con el propósito de del aumento de los precios de la electricidad sobre el poder adquisitivo de los hogares. En conclusión, la recaudación total de impuestos en 2021 no experimentó cambios significativos en comparación con años anteriores.

En el transcurso del año 2021, se puede apreciar un marcado incremento del 13% en la recaudación de los ingresos públicos, principalmente en los impuestos sobre la renta y el consumo, superando los niveles anteriores a la pandemia. Sin embargo, hay cierta incertidumbre en cuanto a la procedencia de este aumento, ya que históricamente se han correlacionado con las variables de Contabilidad Nacional, las cuales no han mostrado una recuperación tan fuerte. Debido a esto, no es posible determinar si este aumento se debe a factores estructurales o transitorios, lo que significa que puede haber una reducción en el ritmo de crecimiento de los ingresos en los próximos años. Además, se observó una presión fiscal efectiva de 3,7 puntos porcentuales mayor en contraste con el año 2019.

En la actualidad, es complicado calcular el saldo estructural de las AAPP, aunque una aproximación prudente sugiere que nuestro país mantiene un déficit estructural relativamente alto en 2021. La incertidumbre sobre las causas que han impulsado el fuerte crecimiento de los ingresos públicos en los últimos trimestres agrava aún más la situación, ya que se vuelve difícil evaluar la evolución del producto potencial después de la pandemia. En este sentido, la experiencia de la etapa de crecimiento anterior a la crisis financiera global indica la necesidad de ser cautelosos en la toma de decisiones.

En ese período, también se evidenció un notable impulso en los ingresos públicos, que se consideró estructural, pero que resultó ser principalmente temporal y estuvo relacionado con la actividad inmobiliaria. Si se toma una perspectiva precavida en la coyuntura actual, considerando que una parte importante del aumento reciente de los ingresos públicos es temporal, es probable que el déficit crónico de la economía española siga siendo elevado al concluir 2021, superando el promedio de 2013 a 2019 (ver figura 10.1).

En el transcurso del año 2021, se observó una disminución en la relación deuda pública/PIB, un signo alentador después del fuerte incremento que se produjo durante la pandemia. A pesar de que el déficit fiscal continuó aumentando la deuda pública, el crecimiento nominal del PIB, que alcanzó un 7,2%, permitió que la relación deuda/PIB disminuyera en un 1,6%, ubicándose en un 118,4%. Si bien esta reducción es positiva, sigue siendo modesta en comparación con el fuerte aumento experimentado durante la crisis sanitaria, que superó el 20%. Es importante tener en cuenta que la reducción de la relación deuda/PIB no garantiza automáticamente una mayor solvencia económica, ya que otros factores, como la estabilidad fiscal a largo plazo y la capacidad de generar ingresos sostenibles, también son fundamentales para lograr una posición financiera sólida y sostenible (ver figura 10.2).

## 2.5 VALORACIÓN GENERAL Y PERSPECTIVAS DE RECUPERACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Además de la situación de la deuda pública, cabe destacar la preocupación por la recuperación económica en España, la cual se ha mostrado más lenta que en otras economías.

La economía española se ha visto obstaculizada en su recuperación en relación con otras economías pertenecientes al área del euro, lo que generó una brecha más amplia entre el nivel actual del PIB y el nivel previo a la pandemia. A pesar de que todos los países experimentaron una caída significativa en la actividad económica al inicio de la crisis sanitaria, seguida de un repunte posterior, las disparidades en cuanto a la brecha del Producto Interior Bruto (PIB) en comparación con los niveles precrisis son notables. Desafortunadamente, España se encuentra en la retaguardia, como muestra la figura 11. Al final del primer trimestre de 2022, el PIB español estaba un 3,4% por debajo del nivel previo a la pandemia, mientras que el resto de la zona del euro había superado dicho nivel en un 0,4%. La recuperación económica ha sido un desafío para España, y los obstáculos para su recuperación son variados y complejos. Sin embargo, es importante que se tomen medidas para abordar los desafíos y ayudar a la economía española a volver a un camino sostenible de crecimiento y prosperidad.

La situación económica de España ha experimentado impactos significativos por la pandemia en los sectores de la hostelería y el turismo, lo que ha resultado en una brecha significativa en comparación con el resto de la eurozona en términos de actividad económica. Estas áreas han experimentado un rendimiento desfavorable en España en contraste con la zona del euro general, con el sector del ocio siendo el más afectado. A finales de 2021, el nivel de actividad económica del sector del ocio en España, medido por el valor añadido bruto, quedó aún más lejos del nivel que tenía antes de la pandemia en comparación con la eurozona. Además, en otras áreas, como el comercio, transporte, hostelería, construcción y actividades profesionales y administrativas, se ha observado una brecha significativa entre los niveles de actividad actuales y los del cuarto trimestre de 2019 en España, en contraste con la eurozona. La figura 11.2 muestra claramente la disparidad en las ramas de actividad económica entre España y la eurozona.

En cuanto a la recuperación económica en España, se observa que los sectores financieros y aquellos relacionados con las Administraciones Públicas han liderado el camino. Estos sectores han alcanzado niveles más altos de actividad económica en España en comparación con los niveles previos a la pandemia, superando incluso a la eurozona en su conjunto. Sin embargo, en el ámbito industrial, España ha presentado un rendimiento inferior en comparación con la eurozona, especialmente en el sector de la automoción, lo que ha contribuido a la brecha existente entre España y el resto de la eurozona. Esta brecha es especialmente relevante en el conjunto de las ramas industriales y se refleja en una diferencia significativa en los niveles de actividades económicas entre España y la eurozona.

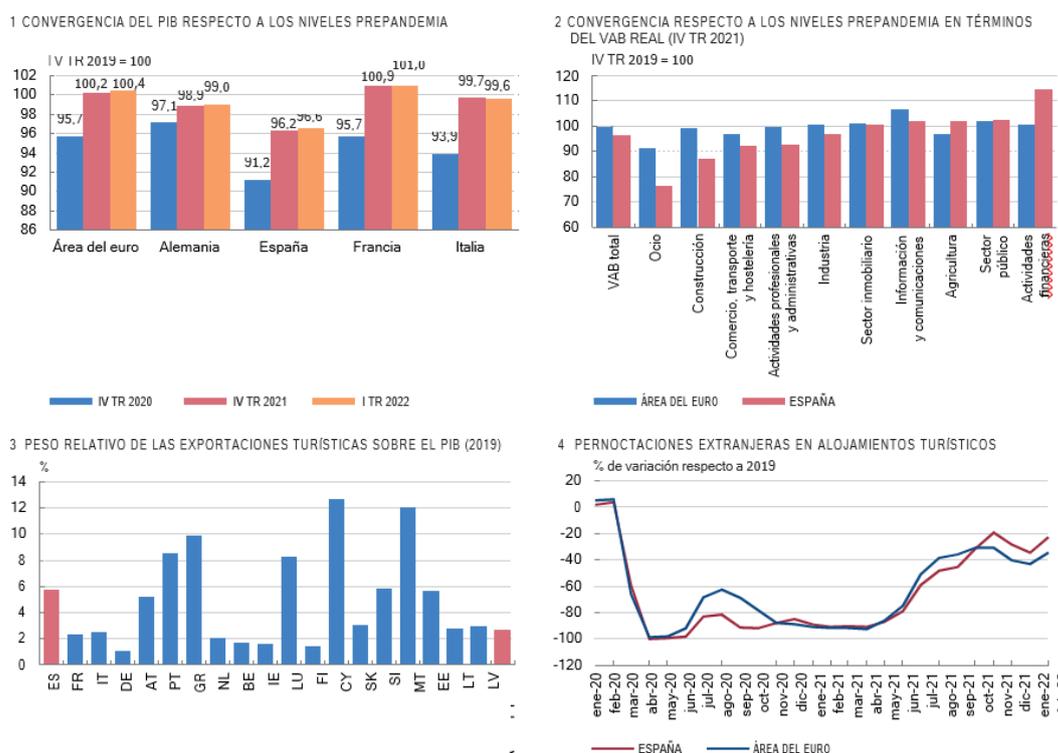
En términos de los elementos de la demanda, la recuperación de España ha sido más lenta debido a una disminución en las exportaciones de servicios, el consumo privado y la inversión en vivienda. En comparación con los niveles previos a la crisis, España ha experimentado una disminución del 0,6% en las exportaciones de servicios, mientras que en la eurozona se ha registrado un aumento del 1%. Este descenso se debe en gran parte a la disminución en el sector turístico, que ha ido afectado negativamente debido a las limitaciones en la movilidad y el contacto social en todos los países. Además, el consumo privado y la inversión en vivienda también han disminuido en España, contribuyendo aún más a la recuperación más lenta del país en comparación con la eurozona. Estos factores combinados han dado lugar a una brecha en la recuperación económica entre España y la eurozona.

Durante la pandemia, las exportaciones turísticas han afectado más la actividad económica en España que en otros países, debido en gran medida a que representan una proporción mayor del PIB (5,7% en España frente a 2,7% en el resto del área del euro,

según la figura 11). Adicionalmente, la reactivación del turismo internacional en España ha sido más lenta en comparación con otros destinos debido a la dependencia del mercado británico y a los acontecimientos epidemiológicos menos favorables durante las temporadas de verano de 2020 y 2021 (ver figura 11). Estos factores han contribuido a una brecha en la actividad económica entre España y otros países, especialmente en el sector turístico.

El consumo privado en España sigue recuperándose de forma más lenta que en el resto del área del euro tras la pandemia, registrando una brecha mucho mayor en comparación. Mientras que en España el gasto privado al cierre de 2021 se situaba un 6,3% por debajo de los niveles previos a la crisis, en el área del euro la brecha era mucho menor, situándose en un 2,5% (ver figura 11). Esta figura se debe en gran medida al comportamiento menos positivo en cuanto a la renta disponible de los hogares en España (ver figura 11), que está relacionado con la caída más intensa del empleo en nuestro país durante la primera fase de la pandemia, debido en parte a la mayor dependencia del sector turístico y de la hostelería en nuestra economía. En el cuarto trimestre de 2021, las horas trabajadas en España se encontraban un 3,6% por debajo de los niveles pre-pandemia, mientras que en el área del euro la brecha era del 1,8%.

La inversión en vivienda en España ha experimentado una recuperación más pausada en comparación con el resto de la zona euro. En la actualidad, este indicador se sitúa casi un 20% por debajo de los niveles pre-pandemia en España, a medida que en la zona del euro se ha recuperado en un 2,1%. Esta debilidad en la inversión residencial en España puede estar relacionada con la disminución de la demanda en este sector, a causa de la inestabilidad económica y las modificaciones en las preferencias de los consumidores en medio de la pandemia.



**Figura 11. Evolución de los datos de la economía durante el COVID-19**

Fuente: Banco de España (2021), a partir de Instituto Nacional de Estadística y Eurostat



## CAPÍTULO 3

### EL MECANISMO DE SEGUNDA OPORTUNIDAD

En el ámbito normativo español, los primeros precedentes del Mecanismo de Segunda Oportunidad se encuentran en los artículos 1919 y 1920 del Código Civil. Dichos artículos consideran que deben existir un acuerdo alcanzado el deudor y los acreedores, y establecen que la liberación de las obligaciones del deudor está condicionada al cumplimiento total del convenio, así como a la condición económica y social del deudor. Sin embargo, la Ley Concursal derogó estos artículos, que establecían como principio general la responsabilidad del deudor persona natural al concluir el concurso. No obstante, el artículo 178 bis de la Ley Concursal permitía excepcionalmente la exoneración del pasivo del deudor persona natural si se cumplían determinados requisitos.

A lo largo del tiempo, la crisis financiera de 2007, que aún tiene efectos en la actualidad, junto con la situación empeorada debido al Covid-19 y las medidas legislativas implementadas en España con el propósito de hacer frente a la pandemia (tales como los períodos de confinamiento y el cierre obligatorio de establecimiento) han causado el cierre y la quiebra de empresas de todos los sectores económicos en España, así como una desmotivación generalizada para emprender cualquier actividad económica. La situación descrita ha tenido consecuencias negativas en la creación de riqueza y en la posibilidades de prosperidad económica del país. Como resultado, la crisis financiera ha implementado de relieve múltiples carencias en la legislación concursal.

Es importante destacar en el panorama empresarial español que más del 50% de los empresarios son autónomos, seguidos de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), que representan casi el otro 50%. A nivel comunitario e internacional, las instituciones legislativas que promueven la Segunda Oportunidad adquieren cada vez más relevancia como agentes de control económico. Por razones económicas y financieras, cada vez es más importante garantizar una Segunda Oportunidad para los empresarios que se enfrentan al fracaso de sus negocios. De hecho, la reacción de mecanismos que permitan la reducción de los riesgos y cargas financieras tras el cierre de una empresa puede estimular la creación y flujo de riqueza. En este sentido, otros países como Alemania, Francia y el mundo anglosajón ya han desarrollado mecanismos exitosos para reducir los riesgos para los empresarios. En España, el desarrollo de un Mecanismo de Segunda Oportunidad bien estructurado podría seguir estos precedentes exitosos.

En España, la Ley 42/2013 fue la primera en abordar el Mecanismo de Segunda Oportunidad, sin embargo, su implementación inicial resultó ineficaz e imprecisa. La Ley 25/2015, aprobada en julio de ese año, buscó mejorar esta situación mediante la introducción de medidas adicionales para reducir la carga financiera y otros aspectos sociales. A pesar de estos esfuerzos, todavía existen ciertas deficiencias y contradicciones en la aplicación del mecanismo. En resumen, aunque se han hecho avances para proporcionar una verdadera segunda oportunidad a los ciudadanos, todavía queda trabajo por hacer para garantizar su efectividad.

De acuerdo con Cuenca Casas (2020), la Ley concursal presentó varias definiciones que requerían reformas, incluyendo preguntas sin respuesta y problemas de interpretación para los profesionales del derecho. Estas limitaciones generaron inseguridad jurídica y obstaculizaron la efectividad de las disposiciones legales. Por tanto, se consideró necesario actualizar y mejorar la normativa concursal para que pudiera adaptarse a la realidad social y contener instituciones eficaces que cumplieran los objetivos establecidos por el legislador.

La creación del TRLC fue un importante paso para ordenar y sistematizar las normas, mejorando así la comprensión de los mecanismos por parte de los ciudadanos. A pesar

de ello, España aún mantiene ciertas restricciones en cuanto a la aplicación del fresh start en comparación con otros países de la Unión Europea. La Directiva (UE) 2019/1023 del Parlamento Europeo y del Consejo, que establece un marco para la reestructuración preventiva, la exoneración de deudas e inhabilitaciones, así como medidas para mejorar la eficiencia de los procedimientos de reestructuración, insolvencia y exoneración de deudas, muestra que aún queda mucho por hacer para equiparar el nivel de España con el de otros países en este ámbito. La transposición de la Directiva mencionada será fundamental para que nuestras instituciones cumplan con los requisitos del mercado común. Además, la Ley 3/2020, aprobada en respuesta a la crisis sanitaria del COVID-19, ha introducido medidas procesales y organizativas que agilizan el procedimiento concursal.

En mediados de la crisis económica en España ha sido evidente la urgencia de establecer mecanismos que posibilitaran la recuperación tanto de los empresarios como de los consumidores. La Ley 14/2013 introdujo la figura del fresh start, que ya estaba presente en otros sistemas jurídicos y que posteriormente se desarrolló con la Ley 15/2015 y se sistematizó con el TRLC. La “directiva de segunda oportunidad”, también conocida como Directiva (UE) 2019/1023, ha propuesto cambios que tienen como objetivo establecer una verdadera segunda oportunidad y se espera que sean implementados a través de una próxima reforma del TRLC.

### **3.1 ACUERDO EXTRAJUDICIAL DE PAGOS**

La Ley 25/2015 de Mecanismo de Segunda Oportunidad tiene como objetivo principal flexibilizar los requisitos y ampliar los efectos del Acuerdo Extrajudicial de Pagos (AEP) en el marco del Mecanismo de Segunda Oportunidad, equiparando su regulación a la de los acuerdos de refinanciación. A pesar de ello, el proceso y los requisitos para llegar a un AEP siguen siendo complejos y no se han reducido lo suficiente para considerar la Segunda Oportunidad como una norma general de exoneración del pasivo. Según Vígner Soler (2015), esto sigue siendo una excepción a la regla general de la responsabilidad universal del deudor.

La Ley 25/2015 trajo consigo una importante novedad en el ámbito del Mecanismo de Segunda Oportunidad: amplió el alcance subjetivo del Acuerdo Extrajudicial de Pagos (AEP) para que cualquier persona física, independientemente de su condición de empresario, pueda acceder a la negociación de este. Aunque hay ciertas particularidades y diferencias según la condición del deudor, esta ampliación es una importante mejora que acerca la Segunda Oportunidad a un mayor número de personas. A pesar de la ampliación del alcance subjetivo del Mecanismo de Segunda oportunidad por parte de la Ley 25/2015, algunos expertos (v.g., Vígner Soler 2015), argumentan que todavía no satisface las demandas de los deudores personas físicas insolventes. La nueva redacción del artículo 242 bis de la Ley Concursal refleja esta postura.

Con el propósito de ampliar las opciones de negociación para los deudores dentro del Mecanismo de Segunda Oportunidad, la Ley 25/2015 ha adoptado diversas medidas con el fin de llevar a cabo más flexible el Acuerdo Extrajudicial de Pagos (AEP). Estas medidas permiten a cualquier persona física, sea o no empresario, la capacidad de negociar un AEP, aunque existen ciertas especificaciones y diferencias según su condición (el artículo 242 bis de la LCon ha sido redactado nuevamente para reflejar esto). Es importante destacar que el objetivo de estas medidas es ofrecer una segunda oportunidad a aquellos que enfrentan dificultades económicas y prevenir así la necesidad de recurrir a la vía judicial para resolver sus deudas.

La Ley 25/2015 introdujo medidas que permiten aplicar los efectos del AEP a algunas de las obligaciones con los acreedores garantizados que no hayan aceptado el contrato. Así se especifica en la nueva redacción del artículo 238 bis LCon. Esta disposición flexibiliza los términos de la negociación y aumenta la probabilidad de liquidación para el deudor.

La Ley 25/2015 ha transformado a los medidores concursales en dos aspectos clave. En primer lugar, se amplía el círculo de profesionales aptos para desempeñar esta función con las Cámaras de Comercio, Industria y Servicio y Navegación prevista en la disposición adicional primera de la LCon. En segundo lugar, el Segundo Reglamento de LCon estableció un método para calcular los honorarios de los árbitros de quiebras. Estas medidas están dirigidas a mejorar la eficiencia y flexibilidad de los procedimientos concursales y dar a los deudores más opciones para resolver sus problemas financieros.

La promulgación del TRLC consolidó los Acuerdos Extrajudiciales de Pago (AEP) e introdujo cambios significativos en su regulación y proceso de aceptación. Para hacerlos más accesibles a todos los deudores, los presupuestos y procedimientos de la PBA se han detallado y simplificado. Por lo tanto, se espera que más deudores puedan beneficiarse de esta herramienta para resolver sus problemas financieros de manera efectiva.

### **3.2 CONCURSO CONSECUTIVO**

La Ley 14/2013 introdujo en nuestro ordenamiento la figura del concurso consecutivo, una agrupación preconcursal que se activa tras la frustración de un compromiso de refinanciación o de un AEP, pero que también forma parte del Mecanismo de Segunda Oportunidad. Este tipo de concurso se caracteriza por ser aquel que ha sido previamente intentado por el deudor y sus acreedores con el objetivo de resolver la insolvencia o de gestionarla, por lo que se le llama “consecutivo” debido a que surge como consecuencia de un intento de negociación previo. La figura del concurso consecutivo es un mecanismo importante para brindar una segunda oportunidad a los deudores que han intentado solucionar su insolvencia de manera negociada, pero han fallado, y que necesitan acogerse a un procedimiento de mayor complejidad para resolver su situación financiera.

Desde un principio, la ley preveía que, salvo en los casos de insuficiencia de activos para reembolsar los préstamos, la apertura del concurso ulterior se debía realizar al mismo tiempo que la presentación de la declaración de quiebra y la fase de liquidación se realizaba de acuerdo con lo establecido en la LCon, con las características contempladas en el artículo 242. Como señala Aeroso Casal en su obra “El nuevo marco regulatorio de derecho concursal” publicada en 2020, se trata de una figura que se activa como consecuencia del fracaso de un intento previo de negociación con los acreedores para resolver la insolvencia.

La Ley 25/2015 ha introducido una serie de requisitos adicionales para el requerimiento del concurso consecutivo, dependiendo de quién haya presentado la solicitud. En caso de que el deudor, uno de sus acreedores o el mediador concursal presenten la solicitud, se deben cumplir requisitos específicos establecidos por la ley. Además, la actualización del artículo 75 de la LCon ha llevado a la implementación de un régimen de publicidad específicos para el informe correspondiente. El objetivo de esta medida es garantizar la transparencia en todo el proceso de solicitud del concurso consecutivo.

La Ley en cuestión presenta un problema al asignar la responsabilidad de manejar los procesos concursales y preconcursales de individuos no empresarios se trasladan a los Juzgados de Primera Instancia en vez de los Jueces de lo Mercantil. Esto podría resultar en una desventaja ya que los Jueces de lo Mercantil tiene un mayor experiencia y conocimiento en estos procedimientos, lo que les permite tomar decisiones más adecuadas para asegurar el éxito de concurso y proteger a los acreedores y a la masa activa. Asimismo, esta asignación de competencia podría interrumpir la unidad de jurisdicción que se había mantenido en los procedimientos y acciones concursales y preconcursales hasta ahora (Álvarez Pérez, 2021).

Dicha Ley introduce una novedad importante al permitir que el concurso consecutivo se tramite a través de los trámites del concurso abreviado. Esto podría considerarse una ventaja para los deudores que buscan una segunda oportunidad, pero hay dos procedimientos diferentes según la condición del deudor. En el caso de las personas

comerciantes, la ley no contempla ninguna disposición específica, lo que les permite decidir si finalizan o no el concurso en la fase de liquidación, siempre que propongan un convenio anticipado. En lo que respecta a personas físicas no empresarias, se debe señalar que el concurso consecutivo comienza directamente en la fase de liquidación, según lo establecido en el artículo 242 bis de la Ley Concursal después de la reforma introducida por la Ley 25/2015. Esta situación puede afectar negativamente la protección de los acreedores y la masa activa. Por otro lado, es importante destacar que estos procedimientos ahora son competencia de los Juzgados de Primera Instancia, en lugar de los Jueces de lo Mercantil, lo que rompe la unidad de jurisdicción.

La cuestión en cuestión puede generar incertidumbre, ya que el artículo 717.2 del TRLC continúa discriminando al agotar los remedios para la insolvencia después de un intento fallido de alcanzar un AEP. Tal como se ha mencionado previamente, la negativa de asumir la responsabilidad por parte de los mediadores concursales es una de las principales causas por las que no se logran acuerdos extrajudiciales. En numerosas ocasiones, esto lleva a la imposibilidad de negociar el AEP, dejando a la persona física no empresarial deudora sin alternativas para solventar su situación de insolvencia y obligándola a la liquidación forzada. A pesar de la posibilidad que se otorgó a los deudores no empresariales de negociar un AEP con la Ley 25/2015, sería necesario permitir que todos los deudores independientemente de su naturaleza puedan utilizar todas las instituciones concursales para alcanzar un convenio y evitar la igualdad entre los sujetos y ayudaría a mantener a más personas en la actividad económica.

En resumen, las particularidades actuales de los concursos consecutivos en comparación con los concursos de acreedores genéricos están establecidas en el Título IV del TRLC.

### **3.2.1 SUPUESTOS**

La fase procesal del concurso consecutivo se inicia después de un intento previo de alcanzar un acuerdo extrajudicial de pagos para resolver la situación de insolvencia e impedir la declaración de concurso de acreedores. Están sujetos al concurso consecutivo aquellas personas físicas o jurídicas que, según el artículo 2 del TRLC, se encuentren en una circunstancia de insolvencia presente o próxima, y que cumplan con los criterios necesarios para entablar una negociación de acuerdo de reestructuración según el artículo 597 del TRLC o un AEP de acuerdo con los artículos 631 a 634 del TRLC, y además se dan alguna de las circunstancias contempladas en el artículo 695 del TRLC.

La Ley 3/2020 establece que la denegación de la solicitud de nombramiento de un Mediador Concursal por parte del órgano competente no es suficiente para declarar un concurso consecutivo. En estos casos, es necesario que haya una imposibilidad manifiesta de alcanzar un acuerdo extrajudicial de pagos debido a la falta de aceptación del Mediador Concursal, tal como ha sido establecido en la jurisprudencia. Por ejemplo, la jurisprudencia señala que esto puede ocurrir cuando no se logra la mayoría necesaria para alcanzar un acuerdo o cuando la mayoría de los acreedores manifiesta su voluntad de no proseguir con las conversaciones. En tales escenarios, la declaración del concurso consecutivo se torna inevitable.

Si el deudor no es capaz de cumplir con el acuerdo de refinanciación o AEP que pactó con sus acreedores y solicite la declaración del concurso consecutivo, se aplicarán las medidas establecidas por la Ley 3/2020 hasta el 31 de diciembre de 2021 para facilitar el cumplimiento del convenio por parte del deudor. Esta es una de las situaciones en las que se declara el concurso consecutivo.

Un concurso consecutivo se produce cuando el deudor no puede cumplir con el acuerdo de refinanciación o AEP acordado con sus acreedores y solicita la declaración del concurso consecutivo. También puede ser solicitado por cualquiera de sus acreedores debido al incumplimiento del deudor o si el acuerdo de refinanciación o AEP se ha declarado inválido o ineficaz por el Juez competente y el deudor o acreedores ha solicitado o solicitarán posteriormente la declaración de concurso. En caso de

incumplimiento o invalidez de un AEP, el Mediador Concursal debe solicitar la declaración del concurso consecutivo. Si la solicitud la realiza el deudor, se considera un concurso voluntario, según el artículo 29 del TRLC, con todas las implicaciones que esto conlleva.

El concepto de “concurso consecutivo” está estrechamente vinculado a la condición de insolvencia presente o inminente que el deudor debe enfrentar en el momento de la declaración del concurso, tal como se establece en el artículo 2 del TRLC. En este sentido, no es suficiente que esta situación se presente en el momento en que se inicia un procedimiento de acuerdo extrajudicial, como estableció la SP de Barcelona, Sección 15ª, de 22 de mayo de 2020. En cualquier proceso de declaración de concurso, el deudor tendrá la oportunidad de oponerse a la declaración si considera que no cumple con esta condición durante la audiencia.

El Capítulo III del Título IV del Libro Segundo del TRLC establece las especificidades del concurso consecutivo derivado de un acuerdo de refinanciación. Si bien no se abordará en profundidad en este trabajo, es importante mencionar algunas particularidades de manera somera. Entre ellas, se encuentra la incompatibilidad entre la función del experto independiente responsable de evaluar el plan de viabilidad del acuerdo y la designación de administrador concursal o auxiliar delegado, según lo dispuesto en el artículo 703 del TRLC. Asimismo, se contempla el tratamiento de los créditos generados por nuevos ingresos, tal y como se establece en el artículo 704 del TRLC.

En lo que respecta al concurso consecutivo a un AEP, es importante mencionar que existen ciertas particularidades que se encuentran reguladas en el Capítulo IV del TRLC. Uno de estos aspectos es la obligación del Mediador Concursal de requerir la apertura del concurso consecutivo en caso de cumplirse ciertos presupuestos establecidos en el artículo 694 del TRLC. Debido al papel crucial que juega el Mediador Concursal en los AEP, resulta imprescindible que actúe de manera inmediata al solicitar la apertura del concurso consecutivo en caso de no haberse logrado un acuerdo entre el deudor y los acreedores en el plazo de dos meses. Es importante destacar que el plazo para realizar esta solicitud es de 10 días, tal y como se especifica en el artículo 705.2 del TRLC. Otro aspecto importante que considerar en la solicitud de apertura del concurso consecutivo es que debe ir acompañada de un informe detallado y completo que explique los motivos por los que no se ha podido llegar a un acuerdo entre el deudor y los acreedores. Este informe debe ser elaborado por el Mediador Concursal y debe justificar claramente la imposibilidad de alcanzar un acuerdo. Es fundamental que el informe sea exhaustivo y preciso para respaldar la solicitud de apertura del concurso consecutivo.

En relación con la solicitud del concurso consecutivo, el Mediador Concursal puede optar por presentarla junto con el deudor, lo que se conoce como concurso voluntario, y esto puede ser beneficioso para la posible calificación del concurso como fortuito. Sin embargo, si la solicitud es realizada únicamente por el Mediador Concursal, el concurso se considerará necesario. Es importante tener en cuenta que la determinación del concurso como fortuito o culpable depende en gran medida de cómo se haya llevado a cabo el proceso y, en particular, de cómo se haya gestionado la situación financiera de la empresa. Por tanto, el Mediador Concursal debe analizar cuidadosamente la mejor opción en cada caso para evitar posibles consecuencias negativas. En este sentido, es importante que el Mediador Concursal esté familiarizado con las particularidades de cada tipo de solicitud, así como con las implicaciones que cada una de ellas puede tener en la calificación del concurso.

Cuando se presenta una condición de insolvencia en la que el deudor no cuenta con recursos suficientes para saldar sus deudas, el Mediador Concursal es el encargado de presentar la declaración de concurso junto con la solicitud de conclusión por falta de recursos, tal y como establecen los artículos 479 y siguientes del TRLC. Asimismo, el BEPI proporciona información detallada sobre este tema. Es esencial que el Mediador Concursal esté familiarizado con estos procedimientos y se asegure de que se sigan las medidas legales apropiadas para proteger los derechos e intereses de todas las partes involucradas en el proceso concursal. Por tanto, corresponde al Mediador Concursal

garantizar que se cumplan todas las obligaciones legales en relación con la condición de insolvencia y la imposibilidad del deudor de cumplir con sus obligaciones financieras.

En cuanto a la presentación de la solicitud de concurso, tanto por parte del deudor como por parte del Mediador Concursal, el TRLC establece la obligación de adjuntar una propuesta anticipada de convenio o plan de liquidación, excepto en el caso de deudores personas naturales no comerciantes, quienes deben presentar un plan de liquidación obligatoriamente. Además, es posible que los acreedores presenten una solicitud que incluya una propuesta de convenio o plan de liquidación. Es importante tener en cuenta estos aspectos al momento de presentar la solicitud de concurso para asegurarse de cumplir con las obligaciones establecidas por la ley y así poder avanzar de manera eficiente en el proceso concursal. En el supuesto de un concurso consecutivo a un AEP, el Mediador Concursal está obligado a incluir en la solicitud el informe que emitió durante la tramitación del acuerdo, a pesar de que su precisión puede ser limitada, con la finalidad de facilitar las tareas de la Administración Concursal y proporcionar un criterio de orientación. Es fundamental tener en cuenta esta obligación en el proceso de presentación de la solicitud de concurso para cumplir adecuadamente con los requisitos establecidos por la ley.

Por lo tanto, una vez iniciado el concurso consecutivo a un AEP, su desarrollo seguirá el procedimiento abreviado (según lo estipulado en el artículo 707 del TRLC), que se encuentra regulado en los artículos 522 y posteriores de dicha normativa, salvo por las particularidades y características específicas que se encuentren contempladas en el Capítulo correspondiente. Es importante tener en cuenta que el procedimiento abreviado es el que se aplica normalmente en este tipo de concurso, por lo que es fundamental estar al tanto de las normas que lo regulan para llevar a cabo el proceso de manera adecuada.

En relación con el nombramiento de Administrador Concursal, la Ley 25/2015 todavía prevalece en lo que respecta a la posibilidad de que el Mediador Concursal asuma dicho cargo, siempre y cuando satisfagan los criterios establecidos estipulados en el artículo 27.1 del TRLC. Sin embargo, esta medida puede ser objeto de cuestionamiento, dado que como mencionamos previamente, la Ley busca maximizar el aprovechamiento del trabajo del Mediador. Por consiguiente, si el Mediador no es nombrado Administrador del Concurso, se estaría desperdiciando su informe.

En el caso de la designación del Mediador Concursal como Administrador Concursal en la fase de concurso consecutivo, es importante destacar que sigue siendo necesario que cumpla con los requisitos establecidos en el artículo 27.1 del TRLC. No obstante, si el Mediador Concursal no es nombrado Administrador Concursal, podría poner en duda la intención de la Ley de aprovechar su trabajo previo. Con respecto a las “justas causas” para excluir a los mediadores de su designación como administradores concursales en la fase de concurso consecutivo, en una reunión de magistrados mercantiles de Madrid sobre la aplicación de la reforma de la Ley de apoyo a emprendedores de 11 de octubre de 2013, se llegó a la conclusión de que era necesario que los mediadores estuvieran registrados como Administradores para ser designados como tal. Cabe destacar que, en el contexto de la mediación en el eventual concurso consecutivo, los Mediadores Concursales quedan exentos de la obligación de confidencialidad que rige la mediación instrumentalizada debido a las particularidades derivadas de su naturaleza concursal, según lo explicado por los magistrados mercantiles de Madrid.

Durante la tramitación del concurso consecutivo por anulación o ineficacia del AEP, los acreedores que ya hayan suscrito un acuerdo no tienen la obligación de comunicar nuevamente sus créditos. Esto se debe a que se entiende que ya los han comunicado previamente y han sido reconocidos, según lo establecido en el artículo 710 del TRLC. En cambio, los acreedores que no hayan suscrito el acuerdo deberán comunicar sus créditos para ser considerados durante el proceso concursal. Es importante tener en cuenta esta particularidad en relación con los acreedores, ya que no todos tienen las mismas obligaciones en el proceso concursal.

### **3.2.2 TIPOS DE CRÉDITOS**

En el contexto de los concursos consecutivos a un AEP, existen dos particularidades en relación con los créditos que los acreedores tienen frente al deudor. Estas particularidades se establecen en los artículos 715 y 712 del TRLC y complementan las disposiciones generales sobre la clasificación de los créditos concursales según su naturaleza.

Se incluyen en los créditos contra la masa, además de los que ya están contemplados en el artículo 242 del TRLC, los gastos del procedimiento extrajudicial y otros créditos surgidos durante el desarrollo del proceso de este que habrían sido considerados créditos contra la masa en caso de que se hubiera seguido un proceso concursal en lugar de un acuerdo extrajudicial de pagos. Dichos créditos serán calificados como créditos contra la masa y se registrarán por las mismas normas en cuanto a su reconocimiento, pago y vencimiento, según la sección 1ª de la AAPP Pontevedra de 11 de marzo de 2020.

Aunque normalmente los créditos contra la masa en los procesos concursales solo se contemplan después de la declaración del concurso, hay algunas excepciones, como los gastos relacionados con el expediente extrajudicial de pagos (EPP) o los honorarios del Mediador Concursal. La inclusión de estos créditos en la categoría de créditos contra la masa puede generar dificultades e irregularidades en su clasificación y tratamiento, ya que la tramitación y gestión del EPP no está sujeta a los mismo controles y faltas de claridad en la interpretación y aplicación de las normas correspondientes.

Es importante destacar que solo serán considerados créditos contra la masa aquellos que surjan durante la tramitación del expediente de AEP y que no hayan sido satisfechos. Por tanto, los créditos que se devenguen después de la conclusión del expediente, durante la etapa de cumplimiento, no serán clasificados como crédito contra la masa.

En cuanto a la ordenamiento de los créditos en el procedimiento concursal, se presenta una particularidad en relación con los créditos subordinados especiales. Estos créditos corresponden a los acreedores llamados a la asamblea para la negociación del AEP que no asistieron y no expresaron su conformidad o disconformidad en los 10 días siguientes, a excepción de los créditos con garantía real, que mantendrán su categoría como créditos con privilegio especial según el artículo 712 del TRLC.

Hay que tener en cuenta que la regla que establece la calificación subordinada de los créditos de los acreedores ausentes en la reunión de negociación del AEP tiene un carácter sancionador. Por lo tanto, su interpretación y aplicación deben ser rigurosas y restrictivas. Solo se considerará subordinado el crédito de un acreedor ausente si su ausencia tuvo un impacto significativo en el rechazo del AEP. Si su ausencia no tuvo un impacto relevante en el rechazo del AEP, su crédito no debería ser clasificado como subordinado. En resumen, la calificación subordinada debe ser considerada como una excepción, no como regla general.

### **3.2.3 CALIFICACIÓN DEL CONCURSO**

La etapa de evaluación del concurso tiene como objetivo permitir al juez examinar las circunstancias que han contribuido a la insolvencia del deudor y determinar si existe responsabilidad por parte de terceros, como los responsables legales, administradores o liquidadores, en la eventualidad de que hayan participado en acciones que hayan agravado la situación. Sin embargo, esta sección solo se lleva a cabo en casos específicos, como cuando se han establecido una quita superior a un tercio para los acreedores o se ha abierto la fase de liquidación del concurso. Es importante tener en cuenta que la sección de calificación tiene un carácter sancionador y, por lo tanto, su interpretación debe ser restrictiva y basada en hechos sólidos.

El juez del concurso de acreedores tiene la responsabilidad de calificar si el concurso es fortuito o culpable de acuerdo con las circunstancias específicas que lo rodean. Esta calificación es fundamental para determinar si el deudor puede beneficiarse de la

exoneración del pasivo insatisfecho (BEPI), ya que se considera un indicador clave de la buena fe necesaria para obtenerla.

Los artículos 700 al 702 del TRLC establecen reglas especiales para la calificación del concurso consecutivo de personas jurídicas. En estos casos, se considera no solo la conducta de los administradores de hecho, sino también la de los socios e inversores. El objetivo es proteger los intereses de la sociedad y garantizar la ejecución del plan de viabilidad. Es importante destacar que quienes administren, financien i posean la sociedad pueden ser responsabilizados por el déficit de la persona jurídica concursada, debiendo cubrirlo parcial o totalmente.

Se han establecido en los artículos 700 a 702 del TRLC ciertas disposiciones especiales que se aplican a la calificación del concurso consecutivo de personas jurídicas. En este tipo de casos, se considerará el comportamiento no solo de los Administradores de facto, sino también el de los socios e inversores, con el objetivo de proteger os intereses de la sociedad y garantizar la implementación del plan de viabilidad. En caso de que no se haya convenido una capitalización de créditos o una emisión de valores convertibles, se presume iuris tantum la culpabilidad del concurso consecutivo a un AEP. El legislador considera que este comportamiento implica una negligencia grave del deudor que tiene un impacto directo en su situación de insolvencia. Sin embargo, esta presunción puede ser rebatida mediante una causa razonable, como el hecho de que los poseedores del capital social tengan que realizar un sacrificio desproporcionado.

Acerca de la calificación del concurso consecutivo a un AEP en cualquier tipo de deudor, los artículos 719 y 720 del TRLC contiene disposiciones relevantes. De acuerdo con el artículo 719, los acreedores pueden presentar un escrito razonado para solicitar la apertura de la sección de calificación durante el período para presentar observaciones o propuestas de modificación al plan de liquidación. Mientras tanto, el artículo 447 de GTRLC permite a los acreedores y cualquier otra parte interesada intervenir en la sección de calificación ya formada para presentar argumentos sobra la culpabilidad del concurso. Estos dos procedimientos no parecen ser excluyentes, ya que se ocupan de temas distintos.

En cuanto a la calificación del concurso, es necesario que se considere como fortuito para poder optar al Beneficio de la Exoneración del Pasivo Insatisfecho. Si se concede la exoneración en el Auto de conclusión del concurso consecutivo, dependerá del caso específico. Por otro lado, existe una presunción iuris tantum de culpabilidad para los concursos consecutivos a un AEP, en lo que se refiere a la obligación de proporcionar información veraz. En el proceso de calificación del concurso, se establece que si el deudor ha incurrido en una discrepancia significativa en alguno de los documentos que deben adjuntarse a la solicitud del Mediador Concursal o en los que se hubieran presentado durante la tramitación del expediente, el juez calificará el concurso como culpable. Además, en términos generales existe una presunción de solicitud obligatoria de presentación del concurso cuando el deudor se enfrenta a una insolvencia presente o próxima. Es importante destacar que la categorización del concurso como involuntario o culpable solo tiene repercusiones en la responsabilidad civil del deudor y no tiene implicaciones para los tribunales del orden jurisdiccional penal.

### **3.3 EFECTOS DE LA SEGUNDA OPORTUNIDAD**

El Mecanismo de Segunda Oportunidad contempla la exoneración del pasivo insatisfecho (BEPI) como una de sus herramientas más relevantes. Esta medida permite a los deudores liberarse de la responsabilidad patrimonial universal que establece el artículo 1911 del Código Civil, siempre y cuando el proceso concursal haya concluido sin haber podido satisfacer todo el pasivo. El BEPI ha cobrado cada vez mayor importancia en las distintas reformas legislativas y constituye el núcleo central del mecanismo de segunda oportunidad en las diferentes legislaciones.

En un primer momento, la normativa 14/2013 requería a los deudores, entre otras condiciones, realizar la cancelación íntegra de los créditos contra la masa y privilegiados, además de abordar al menos el 25% de los créditos ordinarios, a fin de optar por la exoneración del pasivo insatisfecho. Esta disposición generaba dificultades ya que, frecuentemente, los créditos ordinarios eran la parte principal de la deuda de una persona física. Por lo tanto, la reforma legislativa de 2015, a través de la Ley 25/2015, implementó modificaciones que flexibilizan el sistema y establecen requisitos más alcanzables para los deudores. De igual forma, la tardanza en solicitar la declaración de concurso no será un impedimento automático para conseguir la exoneración.

En resumen, la exoneración del pasivo insatisfecho es una pieza clave del Mecanismo de Segunda Oportunidad que concede a los deudores una nueva posibilidad de comenzar de nuevo. Al eliminar la carga financiera que les impedía salir de la insolvencia, la exoneración les permite recuperar la estabilidad económica y avanzar hacia un futuro más prometedor.

### **3.3.1 REQUISITOS**

El Beneficio de la Exoneración del Pasivo Insatisfecho (BEPI) es un mecanismo legal que posibilita a los deudores obtener una segunda oportunidad para comenzar de nuevo, aliviando la carga financiera que les impedía salir de la insolvencia. Para acceder al BEPI según el TRLC, es necesario cumplir ciertos requisitos subjetivos y objetivos que se relacionan con la buena fe del deudor, el pago de alguno de sus créditos, y en su caso de ser posible, la celebración o intento de un Acuerdo Extrajudicial de Pagos (AEP). Si bien el artículo 487 del TRLC establece los requisitos mínimos para considerar que el deudor actúa de buena fe, la jurisprudencia ha aplicado diferentes criterios dependiendo de la naturaleza y cuantía de la deuda, sin que exista una lista cerrada.

Para cumplir con los requisitos necesarios para el Beneficio de la Exoneración del Pasivo Insatisfecho (BEPI) bajo el TRLC, se requiere que el deudor actúe de buena fe, lo que incluye el pago de algunos de sus créditos y la celebración o intento de un Acuerdo Extrajudicial de Pagos (AEP), si es posible. Es importante tener en cuenta que el concurso debe ser fortuito y no agravado dolosamente por una falta grave de diligencia por parte del deudor. Además de los requisitos genéricos del artículo 422 del TRLC, se considerarán las presunciones iure et de iuris tantum de culpabilidad establecidas en los artículos 443 y 444, así como las particularidades para la calificación en el concurso consecutivo.

A continuación, se presenta información relevante sobre los requisitos que deben cumplirse para poder solicitar el Beneficio de la Exoneración del Pasivo Insatisfecho (BEPI). En primer lugar, es necesario que el deudor haya actuado de buena fe y haya cumplido con los requisitos establecidos en el artículo 231 del TRLC, que incluyen el pago de créditos privilegiados, como los laborales, así como la celebración de un Acuerdo Extrajudicial de Pagos (AEP) si es posible.

En segundo lugar, cabe destacar que la buena fe del deudor para obtener el BEPI queda excluida si ha sido sentenciado de manera definitiva por los delitos asociados al patrimonio, el orden socioeconómico, falsedad documental, Hacienda Pública y Seguridad Social, así como por violación de los derechos de los trabajadores, en los últimos 10 años. Asimismo, se establece que la tramitación de la solicitud de BEPI quedará suspendida en caso de existir un procedimiento penal en curso, hasta que se dicte sentencia o cualquier otra resolución judicial que ponga fin al procedimiento penal. Es importante tener en cuenta que, de acuerdo con el artículo 491 del TRLC, el BEPI solo puede ser concedido si el deudor actúa de buena fe. Esto significa que el deudor debe haber actuado de manera diligente para satisfacer sus obligaciones de pago y no haber agravado su situación financiera de forma fraudulenta. Además, es necesario destacar que, en el caso de que el deudor hay sido condenado por delitos relacionados con la economía, la Hacienda Pública y la Seguridad Social, los derechos de los trabajadores o la falsedad documental de mala fe, y no podrá acceder al BEPI. En el caso de que la condena del deudor no esté

relacionada con los delitos mencionados anteriormente, pero haya contribuido a su situación financiera, se aplicará lo establecido en el artículo 442 del TRLC.

Para obtener la exoneración del BEPI, el artículo 488 del TRLC establece dos requisitos objetivos que deben cumplirse. En primer lugar, el deudor debe haber pagado al menos los créditos contra la masa y los créditos privilegiados. Sin embargo, en la fase de liquidación, la jurisprudencia permite cierta flexibilidad en cuanto a la exclusión de algunos créditos privilegiados. Esto se debe a una reforma de la antigua LC en 2011, que permitió la dispensa de la liquidación de bienes que no tuvieran valor de mercado o cuyo valor fuera inferior al costo de realización, para proteger al deudor y su patrimonio.

La Sección 15ª de la Audiencia Provincial de Barcelona emitió una sentencia el 29 de marzo de 2019 sobre la inclusión de la vivienda hipotecada habitual en el inventario de liquidación. En principio, se considera que la vivienda no puede ser excluida del inventario, pero existen mecanismos que buscan proteger al deudor de los posibles perjuicios que podrían derivarse de su ejecución. El juez, después de escuchar a los acreedores, incluido el acreedor privilegiado, podría autorizar la no subasta del bien si se cumple con ciertos requisitos:

- Si el valor asegurado en una hipoteca es mayor al valor actual del bien hipotecado, o si el valor asegurado supera el valor que se puede obtener mediante su venta, entonces el crédito hipotecario no se podrá saldar completamente con la venta del bien.
- Si el préstamo hipotecado todavía no ha venido y el deudor está al día en el pago de las cuotas correspondientes, se podrán aplicar ciertas condiciones específicas.

En relación con el Beneficio de la Exoneración del Pasivo Insatisfecho (BEPI), es importante destacar que el Acuerdo Extrajudicial de Pagos (AEP) desempeña un papel fundamental en su concesión. Para acceder al BEPI, se requiere haber intentado o negociado un AEP, siempre y cuando se cumplan los requisitos estipulados. En caso de que el deudor cumpla con los requisitos, pero no haya negociado o intentado negociar el AEP, se exigirá que pague el 25% de la deuda ordinaria, además de la totalidad de los créditos privilegiados y los créditos contra la masa, tal como establece la Ley 14/2013 para todos los casos.

El artículo 178.3.4 de la antigua Ley concursal presentaba cierta ambigüedad en lo que respecta a la condición de los deudores con un pasivo superior a 5 millones de euros y que no podían entablar negociaciones para un Acuerdo Extrajudicial de Pagos (AEP). Sin embargo, esta cuestión ha sido resuelta con la inclusión del apartado dos del nuevo artículo 488, el cual establece explícitamente que aquellos deudores que cumplan con los requisitos para negociar un AEP, pero no lo hayan intentado, deberán satisfacer una parte de los créditos ordinarios.

De este modo, los deudores que no satisfacen los criterios para negociar un AEP no estarán obligados a cumplir con este requisito adicional para obtener la exoneración del Beneficio de Exoneración del Pasivo Insatisfecho (BEPI). Esto se debe a que, en caso de que el deudor pueda negociar un AEP, pero no lo haya intentado, debe pagar una parte de los créditos ordinarios.

Es importante destacar que la claridad que proporciona el apartado dos del artículo 488 es fundamental para evitar interpretaciones erróneas o confusas. En resumen, se ha logrado resolver la ambigüedad inicial del artículo 178.3.4 de la antigua Ley Concursal gracias a la inclusión de esta nueva disposición.

En anteriores ocasiones puede darse el caso en el que no se llegue a un acuerdo extrajudicial de pagos (AEP). Por esta razón la legislación establece que el simple hecho de haber intentado negociar un AEP es suficiente para optar al beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho (BEPI). Sin embargo, existen dos excepciones que se deben tener en cuenta para considerar que se ha intentado llegar a un acuerdo. La primera excepción se aplica cuando no se puede designar a un mediador, mientras que la segunda se refiere

a una propuesta real de AEP que se le haya presentado a los acreedores, pero nunca incluyendo una reducción del 100% del pasivo. Es importante cumplir con estos requisitos para obtener el beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho (BEPI) según lo establecido por la ley.

Incluso en los casos en los que los deudores de buena fe no cumplan con los requisitos objetivos para acceder al beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho (BEPI) que se establecen en el artículo 488, existe una alternativa más rigurosa y con un presupuesto objetivo especial. Se consigue esta opción mediante la aprobación de un plan de pagos que cumple con los siguientes criterios:

- El deudor no haya declinado ninguna propuesta de empleo adecuada en los últimos cuatro años antes de la declaración de concurso.
- El deudor haya cumplido de manera diligente con sus responsabilidades de colaboración e información.
- El deudor no haya gozado de esta prerrogativa en los últimos 10 años.

Para obtener el presupuesto objetivo especial del BEPI, es necesario satisfacer cada uno de los criterios establecidos en el artículo correspondiente. Incluso si el juez considera al deudor como una persona de buena fe y el requisito incumplido no se relaciona con la insolvencia del deudor o el incumplimiento de obligaciones, la obtención del BEPI no será posible si algún requisito no se cumple. Estas conclusiones fueron emitidas en las Jornadas de Magistrados Especialistas de lo Mercantil en Pamplona en 2015.

### **3.3.2 DEUDAS SUCEPTIBLES DE EXONERACIÓN**

Con el fin de lograr la liberación de las deudas previstas en el artículo 491 del TRLC, se establecen dos situaciones en relación con la solicitud de exoneración y el cumplimiento previo de un AEP por parte del deudor que cumple con los requisitos necesarios. En primer lugar, si el deudor ha realizado un intento de AEP, la norma establece la exoneración completa de los créditos pendientes, excepto en algunas exclusiones que se abordarán más adelante. Por otro lado, aquellos deudores que no han intentado un AEP solo podrán optar por una exoneración del 65% de los créditos ordinarios y una exención total de los créditos subordinados. Es fundamental tener en cuenta que, con el fin de poder obtener la ventaja de exoneración del pasivo insatisfecho (BEPI), es necesario saldar tanto los créditos contra la masa como los créditos privilegiados, los cuales no son susceptibles de ser exonerados, tal como se ha mencionado previamente. No obstante, resulta esencial considerar ciertos aspectos en cuanto a la inclusión y exclusión de determinados créditos en el alcance de la exoneración, a fin de determinar qué deudas son susceptibles de ser exoneradas y cuáles no. En este sentido, es preciso realizar un análisis detallado de cada caso particular, evaluando la naturaleza de cada crédito y su grado de prioridad frente a otros, con el fin de determinar si son susceptibles de ser exonerados o no. De esta manera, se garantiza una adecuada gestión de la exoneración y se evitan posibles malentendidos o errores en su aplicación.

Es importante destacar que la Directiva (UE) 2019/1023 tendrá un impacto significativo en el tratamiento de los créditos catalogados como créditos contra la masa o créditos concursales especiales. De acuerdo con el artículo 23.4 de dicha Directiva, existe una lista limitada de deudas que se consideran no exonerables, entre las que se encuentran las deudas posteriores a la declaración de concurso y los coste del procedimiento, las deudas garantizadas, las deudas derivadas de sanciones penales y responsabilidad extracontractual, así como las deudas por alimentos. Aunque los Estados miembros tienen la opción de añadir cualquiera o todas estas deudas como no exonerables, no será posible incorporar obligaciones que no estén detalladas en este inventario.

Es fundamental tener en cuenta estas restricciones al determinar qué deudas pueden ser exoneradas y cuáles no, para evitar cualquier tipo de error o malinterpretación en su aplicación. En consecuencia, se deben realizar análisis cuidadosos de cada caso particular, evaluando la naturaleza de cada crédito y su prioridad frente a otros. Esto

asegura que se haga una gestión adecuada de la exoneración y se garantice que se cumple con las disposiciones establecidas en la Directiva.

Hay diferentes enfoques doctrinales y jurisprudenciales en torno a la posibilidad de exonerar ciertos tipos de créditos. Es fundamental tener en cuenta que la exoneración solo se aplica a la parte del crédito que no ha sido calificada como privilegiada, ya que esta debería haber sido saldada antes de la concesión del Beneficio de Exoneración del Pasivo Insatisfecho (BEPI). Es importante realizar un análisis cuidadoso de cada caso concreto, con el propósito de establecer qué deudas son elegibles para ser liberadas y cuáles no. En este sentido, es necesario tener en cuenta la naturaleza y prioridad de cada crédito, para garantizar una gestión adecuada del BEPI y cumplir con los requisitos establecidos por la ley.

Existen diversas posturas en la jurisprudencia en cuanto a la posibilidad de exonerar los créditos públicos. Por un lado, una corriente importante considera que el artículo debe ser interpretado de manera literal, lo que implica la exclusión categórica de los créditos públicos de la exoneración, independientemente de si son ordinarios o subordinados. En consonancia con esta interpretación se encuentra el Proyecto de Ley de reforma del texto refundido de la Ley Concursal, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2020, en su artículo 489.

Es necesario tener en cuenta las diferentes interpretaciones y su impacto en los procedimientos concursales. En particular, en lo que respecta a los créditos públicos, es importante analizar cuidadosamente las normativas aplicables y la jurisprudencia relevante, con el fin de determinar la posibilidad de exonerarlos y asegurar un manejo adecuado del proceso concursal.

Hay diferentes perspectivas tanto en la doctrina como en la jurisprudencia acerca de si es necesario incorporar los créditos de naturaleza pública en el sistema de exoneración de deudas. Algunos tribunales han adoptado una postura categórica que excluye estos créditos de la exoneración, mientras que otros sostienen lo contrario.

Por ejemplo, el Juzgado número 7 de lo Mercantil de Barcelona, junto con otros juzgados, ha argumentado que la modificación introducida por el Texto Refundido de la Ley Concursal (TRLR) altera de manera “manifiestamente contraria” la doctrina jurisprudencial previa. Antes de la aprobación del TRLR, no había ninguna disposición en la Ley que contemplara la inclusión o exclusión de los créditos públicos concursales ordinarios o subordinados en el sistema de exoneración de deudas. La delegación otorgada para la refundición de las normas concursales puede haber generado un exceso ultra vires. Según diversos fallos judiciales, los tribunales ordinarios podrían no estar obligados a aplicar el artículo que excluye los créditos públicos del sistema de exoneración. En la Sentencia del Tribunal Constitucional de 28 de julio de 2016 o en la Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de noviembre de 2018, por ejemplo, se ha reconocido la facultad de los tribunales para inaplicar dicho artículo de manera autónoma.

Existen diversas posturas entre los tribunales y expertos en el derecho acerca de si los créditos públicos deben ser excluidos o incluidos en el sistema de exoneración de deudas. El Tribunal de Instancia Mercantil de Sevilla, en su Acuerdo Número 8, defiende la exoneración del crédito público por dos razones principales.

En primer lugar, sostiene que los jueces no deben aplicar los decretos legislativos cuando estos excedan la delegación respecto a la normativa anterior. En este caso, el Texto Refundido de la Ley Concursal introduce un precepto “manifiestamente contrario” a la norma previa, lo cual permite a los tribunales interpretar la norma de manera autónoma.

En segundo lugar, se destaca que las Directivas de la Unión Europea tienen un efecto directo y anticipado, lo que implica que los Estados Miembros no pueden actuar en contra del resultado deseado por las Directivas. Por lo tanto, los tribunales deben tener en cuenta las normas comunitarias al interpretar las normas nacionales. En este sentido, se considera que la exoneración del crédito público está en línea con los principios de la legislación europea.

## CAPÍTULO 4

### CONCLUSIÓN

La presente investigación ha explorado el contexto económico y social en el que se desarrolla este estudio, ofreciendo una visión integral de la economía española. Se ha examinado su estructura, evolución reciente y los principales desafíos que enfrenta en la actualidad. El análisis realizado ha puesto de manifiesto que el crecimiento moderado en los últimos años, aunque no ha estado exenta de dificultades debido a la pandemia del COVID-19 y la guerra comercial. Estos factores han impactado significativamente en el desempeño económico del país, generando desafíos adicionales a los ya existentes.

La importancia de los sectores de servicios, industria y construcción ha quedado patente. Concretamente, el sector servicios se posiciona como el principal contribuyente al Producto Interior Bruto (PIB), reflejando su relevancia en la economía del país. Asimismo, se evidencia una transformación estructural en las últimas décadas, con una disminución en la importancia del sector agrícola y un aumento en la relevancia del sector servicios.

En cuanto a la evolución reciente de la economía española, se observa un crecimiento moderado en los últimos años, seguidos de la recuperación tras la crisis financiera de 2008. Sin embargo, la pandemia del COVID-19 ha tenido un impacto negativo acusado en la economía, generando un retroceso en los avances logrados. Esta situación ha sido un desafío adicional para la economía española, requiriendo estrategias de recuperación y adaptación en la actualidad.

Entre los principales desafíos a los que se enfrenta la economía española se encuentran la mejora de la productividad, la reducción de la tasa de desempleo y la lucha contra la desigualdad económica y social. Estos aspectos son fundamentalmente para lograr un crecimiento sostenible y equitativo a largo plazo.

Las dificultades financieras del sector empresarial en periodos de crisis han llevado a prestar cada vez más atención a los mecanismos de reestructuración de la deuda y a las instituciones de la segunda oportunidad. Así, durante el último trimestre del año 2020, se reportaron alrededor de 7.000 casos de deudores concursados, de los cuales la mitad eran personas físicas no empresarias interesadas en acceder al Beneficio de la Exoneración del Pasivo Insatisfecho (BEPI). Aunque se han detectado algunas irregularidades en el sistema, la reciente promulgación de la Directiva de Segunda Oportunidad podría ayudar a solventar estas deficiencias.

Es importante destacar la diferencia entre la responsabilidad de las personas jurídicas y las personas físicas. Mientras que las primeras solo responden con el capital social, las segundas asumen una responsabilidad universal, es decir, responden con todo su patrimonio. Dado que la mayoría de las empresas en España son propiedad de personas físicas, es necesario establecer requisitos de acceso diferenciados a las instituciones de segunda oportunidad para cada tipo de deudor y proteger especialmente el patrimonio de los deudores personas naturales.

En este sentido, existen dos disfuncionalidades que dificultan la negociación de acuerdos con los acreedores y la protección del patrimonio de los deudores. La primera disfuncionalidad se relaciona con el conocimiento del concurso de personas no empresarias por parte de los Jueces de Primera Instancia, quienes no cuentan con el mismo nivel de conocimiento y experiencia que en el caso de las empresas. Esto limita la protección ofrecida a los deudores no empresarios y dificulta la resolución de sus casos.

La segunda disfuncionalidad es la apertura automática de la fase de liquidación en la declaración de concursos de las personas físicas. Esta apertura automática dificulta la negociación de acuerdos con los acreedores y la protección del patrimonio de los deudores. Es especialmente perjudicial para las personas físicas no empresarias, ya que carecen de una estructura empresarial que les permita reorganizar su actividad y evitar la liquidación.

Los fallos señalados del sistema actual de Segunda Oportunidad plantean la necesidad de modificar la normativa actual para evitar la apertura automática de la fase de liquidación en el concurso de personas físicas y permitir la negociación de acuerdos con los acreedores y la reestructuración de la deuda. Esto no solo protegería al patrimonio de los deudores, sino que también permitiría a los acreedores recuperar parte de su inversión y evitar la liquidación total.

Es fundamental abordar las disfuncionalidades del sistema actual y promover medidas que permitan una mayor flexibilidad en la negociación de acuerdos con los acreedores y una mejor protección del patrimonio de los deudores personas naturales. La Segunda Oportunidad es una herramienta clave para la protección de los deudores y el impulso económico, y su correcta implementación fortalecerá su eficacia en España.

Aunque este Trabajo de Fin de Grado (TFG), como es habitual en trabajos de este tipo, adolece de limitaciones relacionadas con la disponibilidad de datos completos y actualizados de diversas fuentes primarias, lo que puede afectar la generalización de los datos obtenidos.

En primer lugar, la obtención de datos completos y actualizados ha sido un desafío en este TFG. La disponibilidad de información precisa y relevante es crucial para respaldar las argumentaciones y conclusiones presentadas. Esto puede haber generado ciertas limitaciones en el alcance y representatividad de los resultados obtenidos.

Es importante tener en cuenta que esta investigación se basa en el conocimiento adquirido hasta la fecha de su finalización y, por lo tanto, está sujeta a posibles cambios en el contexto económico, social o normativo. La evolución continua de los acontecimientos podría afectar la aplicabilidad de algunas conclusiones y recomendaciones en el futuro.

Resulta de suma trascendencia proseguir con la investigación de este trabajo y expandir el análisis hacia temáticas que aborden las desigualdades socioeconómicas, la innovación y la transformación digital, el reentrenamiento y la recolocación laboral, la salud mental y el bienestar, los sistemas de salud y la preparación ante futuras pandemias en el contexto de la crisis del COVID-19. Estos asuntos han experimentado un impacto considerable derivado de la crisis sanitaria a nivel mundial, y su estudio dentro de un entorno académico y científico se revela como un requisito esencial para lograr una mejor comprensión de los desafíos que encaramos como sociedad, así como para desarrollar estrategias efectivas que permitan afrontar y recuperarse de manera exitosa.

## BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez Pérez, Á. E. (2021). La travesía del desierto: juzgados de primera instancia y concursos consecutivos. LA LEY Insolvencia, Sección Foro de Debate (3).
- Álvarez Pérez, Á. E. (Segundo trimestre de 2021,). La travesía del desierto: juzgados de primera instancia y concursos consecutivos. LA LEY Insolvencia, Sección Foro de Debate (3).
- Areoso Casal, A. (2020). Calificación del Concurso. En A. Areoso Casal, El nuevo marco regulatorio de derecho concursal. La Ley.
- Areoso Casal, A. (2020). Derecho Preconcursal. El nuevo marco regulatorio de derecho concursal, La Ley (1).
- Areoso Casal, A. (2020). El nuevo marco regulatorio de derecho concursal. La Ley.
- Arroyo Egido, I. (2021). El deudor de buena fe y el BEPI (1) en el marco de la Directiva Europea 2019/1023. Diario La Ley (9958).
- Banco de España. (2016). "El repunte reciente de la inflación en España y las perspectivas de corto plazo", recuadro 3, «Informe trimestral de la economía española», Boletín Económico, diciembre.
- Banco de España. (2020). «El papel de las políticas económicas ante la pandemia en el plano internacional», capítulo 3, Informe Anual 2019.
- Banco de España. (2021). «El impacto económico de la pandemia», capítulo 1, Informe Anual 2020.
- Banco de España. (2022). "Proyecciones macroeconómicas de la economía española (2022-2024)", recuadro 1, «Informe trimestral de la economía española», Boletín Económico, 1/2022.
- Blanco, R., & Mayordomo, S. (2022). Una evaluación de los programas de apoyo a la liquidez y solvencia de las empresas implementados en España durante la crisis del COVID-19. Artículos Analíticos, Boletín Económico, Banco de España.
- DBK Informa Observatorio Sectorial (2021). Covid-19: Impacto en los Principales Sectores de la Economía Española
- Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización...
- Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal.
- Ley 25/2015, de 28 de julio, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de la carga financiera y otras medidas de orden social.
- Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil.
- Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal.
- Viguer Soler, P. L. (2015). Análisis crítico del RDL 1/2015 sobre «segunda oportunidad»: expectativas, luces y sombras. Diario La Ley, Sección Doctrina, (8592).
- Xifré, R. (2016). El tejido empresarial en España: estructura, evolución reciente y retos pendientes. Cuadernos de Información Económica, 252 (mayo-junio), pp. 21-29.
- Xifré, R. (2019). Dinamismo empresarial en España: evolución reciente y perspectivas. Cuadernos de Información Económica, 271 (julio-agosto), pp. 49-57.
- Xifré, R. (2016). El tejido empresarial en España: estructura, evolución reciente y retos pendientes. Cuadernos de Información Económica, 252, pp. 21-29.

- Xifré, R. (2019). Dinamismo empresarial en España: evolución reciente y perspectivas. Cuadernos de Información Económica, 271, pp. 49-57.
- Xifré, R. (2021). Demografía empresarial pos-COVID: una primera aproximación. Cuadernos de Información Económica, 282, pp. 69-76.
- Xifré, R (2022). El impacto de la crisis COVID-19 en empresas y autónomos. Cuadernos de Información Económica, 282, pp. 27-35.