

Concursos y pre-concursos de personas físicas, autónomos y microempresas: déjã vu all over again¹

La recuperación económica del último lustro nos había, acaso imprudentemente, hecho olvidar por un tiempo que las instituciones para afrontar los problemas de solvencia del mayor número de los agentes económicos empresariales en España (PYMES, microempresas y autónomos) funcionan de manera muy imperfecta. El miedo a que el shock económico del COVID-19 y su secuela, no por temible menos real, deje un rastro de empresas que no pueden hacer frente a sus obligaciones de pago, vuelve a colocar esta triste observación acerca de nuestro sistema institucional y jurídico en primer plano de actualidad.

En una frase: los sistemas pre-concursales y concursales para personas físicas y agentes económicos de pequeña dimensión son un fracaso en España². Veremos las cifras, contundentes, incontestables. De este modo, perdemos como sociedad las ventajas que su funcionamiento adecuado -no digamos ya óptimo- nos podría suponer.

Aunque no todos los observadores jurídicos y económicos son conscientes de ello, los sistemas pre-concursales y concursales de un país desempeñan tareas fundamentales para su actividad productiva. Si el buen funcionamiento de estos es trascendente siempre, aun en períodos de prosperidad económica, se hace decisivo cuando hemos de afrontar el impacto negativo de un evento macroeconómico devastador y debemos prestar todo lo necesario para no vernos arrastrados por su potencial destructivo y comenzar la recuperación.

Las instituciones concursales y pre-concursales crean valor porque ofrecen un mecanismo para ordenar la diferenciación entre empresas viables (insolventes de forma transitoria, pero con buenas oportunidades de negocio) cuya deuda ha de ser reestructurada y empresas no viables (insolventes con carácter definitivo), que han de ser liquidadas³. A este respecto, distintos estudios demuestran que los sistemas más adecuados para afrontar las insolvencias conllevan

¹ Las ideas de este editorial están basadas en un trabajo en elaboración que desarrollamos con Miguel García-Posada, del Banco de España. La cita del título es de Yogi Berra.

² No celebramos comprobar que estábamos en lo cierto en nuestro editorial de InDret hace 5 años: Gómez pomar y Celentani (2015).

³ White (1994).

mayor productividad agregada⁴, más innovación⁵ y mayores niveles de inversión por parte de las empresas⁶. Tampoco hay que olvidar que las instituciones concursales y pre-concursales determinan las tasas de recuperación del crédito por parte de los acreedores en caso de impago del deudor. Esto es fundamental para el volumen y las condiciones de crédito en una economía, tanto para empresas como hogares⁷ y cuando los acreedores son entidades de crédito, su incidencia en la estabilidad financiera es de enorme relevancia.

Por otro lado, el concurso de personas físicas, si contiene mecanismos bien diseñados de exoneración de deuda, ofrece protección frente a las consecuencias negativas de los riesgos asumidos. Con ello se incentiva el emprendimiento y la toma de riesgos, pues los emprendedores tienen la posibilidad de aportar garantías personales para desarrollar sus proyectos con la confianza en una segunda oportunidad que no quedará lastrada por una eventual falta de éxito anterior⁸.

Ambos aspectos, el de permitir una diferenciación ordenada de entidades económicas no viables que deben ser liquidadas y entidades económicas viables cuya deuda puede ser reestructurada y el de proporcionar seguro para las personas físicas que aportan garantías personales para la actividad económica, se combinan en el caso de microempresas y autónomos, cuya importancia en el tejido productivo español es notoriamente elevada. Según el INE, en el 2019 el 90.5% de las empresas del país eran microempresas (empresas con menos de 10 empleados) y la cifra de autónomos era de 1,9 millones.

Justamente pensando en las microempresas y los autónomos, tras una primera y modesta reforma en 2013⁹, en el 2015 se reformó la Ley Concursal¹⁰. Las novedades más notables fueron la introducción de un mecanismo pre-concursal, el acuerdo extrajudicial de pagos, y de un mecanismo de segunda oportunidad. Ahora tenemos también el texto refundido de la Ley Concursal¹¹, que había comenzado su andadura antes de la pandemia y su previsible secuela de insolvencias empresariales, y que tiene prevista su entrada en vigor el 1 de septiembre de 2020.

1. El acuerdo extrajudicial de pagos

Aparte de las personas naturales no empresarios (cuya inclusión fue una de las principales novedades de la reforma de 2015), los posibles beneficiarios del “acuerdo extrajudicial de pagos” (AEP en adelante) son los empresarios personas naturales cuyo pasivo estimado no supere los 5 millones de euros y las sociedades que cumplan determinadas condiciones (menos

⁴ McGowan et al. (2007).

⁵ Acharya y Subramanian (2009).

⁶ Ponticelli y Alencar (2015).

⁷ Giannetti (2003); Qian and Strahan (2007); Rodano, et al. (2016).

⁸ Fan y White (2003); Armour (2004); Armour y Cumming (2008).

⁹ Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, conocida comúnmente como “Ley de emprendedores”.

¹⁰ El 1 de marzo de 2015 entró en vigor el “Real Decreto-ley 1/2015, de 27 de febrero, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social.

¹¹ Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal (BOE 7 de mayo).

de cincuenta acreedores, pasivo estimado que no supere los cinco millones de euros, activo que no exceda dicha suma). El modelo subyacente es que un mediador concursal (nombrado por el notario, el registrador mercantil o la comisión designada por la Cámara de Comercio de la lista oficial del Registro de Mediadores e Instituciones de Mediación del Ministerio de Justicia) consiga que el deudor y sus acreedores lleguen a un acuerdo sin tener que recurrir al concurso.

Sin embargo, el AEP es una opción que en la práctica apenas se usa. En el caso de empresas, según los datos de Van Hemmen (2020a), sólo se han iniciado 93 AEP entre el 1 de marzo 2015 y el 31 de marzo de 2020. Además, las empresas que utilizan el AEP tienen ratios financieras muy similares a las concursadas, de modo que la evidencia no parece indicar que el AEP esté canalizando la reestructuración de deuda de empresas con mayor viabilidad que las que concursan y que, como veremos, acaban casi todas en liquidación.

Se han avanzado varias explicaciones. Se ha señalado¹² que el crédito público (Agencia Tributaria, Seguridad Social) es un componente importante de la deuda de microempresas y autónomos y que se ha dejado fuera del AEP, por decisión legal¹³. Se ha apuntado igualmente a que los incentivos económicos de los posibles mediadores para recomendar un AEP a los potenciales beneficiarios son muy escasos (por tener retribuciones muy bajas), por lo que la mayoría rechazan hacerlo o dejan de informar de la existencia de este procedimiento a potenciales interesados. Para los autónomos, el AEP sirve esencialmente para mejorar la exoneración del crédito ordinario (sin garantía: tarjetas de crédito, préstamos al consumo, etc.) en el posterior concurso de acreedores. Si no acuden al AEP, además del crédito contra la masa y el privilegiado, tendrían que pagar un mínimo del 25% del crédito ordinario. Si intentan el AEP, aunque fracase, no necesitan afrontar ese pago.

2. El mecanismo de segunda oportunidad

Además de profundizar en el AEP, la reforma del concurso individual del 2015 introdujo el “mecanismo de segunda oportunidad” (en adelante, MSO), una posibilidad de exoneración de deuda para personas físicas, con y sin actividad económica. El MSO permite a estos deudores, bajo ciertas condiciones y sujeto al cumplimiento de ciertas obligaciones, obtener la remisión de las deudas insatisfechas¹⁴ tras la liquidación de sus activos para pagar a los acreedores, siempre que hubieran satisfecho todos los créditos contra la masa y los créditos con privilegio especial y general. Como fórmula alternativa, si el deudor no ha podido satisfacer todas las deudas mencionadas anteriormente con la liquidación de su patrimonio, puede acogerse a un

¹² Van Hemmen (2020b).

¹³ Tanto en la Ley Concursal (art. 231) como en el Texto Refundido (arts. 655 y ss.) es clara la opción de la ley por establecer que el AEP y su resultado no afectan al crédito público y que los aplazamientos o fraccionamientos del mismo siguen su propia normativa.

¹⁴ El crédito público también ha sido relevante en el MSO (si bien para los consumidores, típicamente ni las deudas tributarias ni las de Seguridad Social suelen constituir una parte importante del pasivo). El régimen legal del 2015 también dejaba fuera al crédito público (el cual había de seguir su normativa específica). Sin embargo, una ruidosa Sentencia del Supremo de 2 de julio de 2019 permitió que su posible exoneración (si no era crédito privilegiado) se incluyera en el plan de pagos aprobado judicialmente y además interpretó que podía exonerarse si se accedía a la exoneración por la vía alternativa al plan de pagos (AEP más pago de todos los créditos contra la masa y privilegiados). Ahora, el Texto Refundido ha vuelto a dejar claro que el crédito público no es exonerable (arts. 491 y 495 TRLC).

plan de pagos. Si el deudor acepta someterse a un plan de pagos de 5 años de duración quedará exonerado de los créditos ordinarios y subordinados, con alguna excepción, como los de alimentos. En cuanto a los créditos con garantía real, el deudor también puede quedar exonerado de la parte de estos que no haya podido satisfacerse con la liquidación de la garantía. La exoneración no requiere necesariamente el cumplimiento del plan de pagos, pues el juez puede declarar la exoneración definitiva del pasivo insatisfecho del deudor que no hubiese cumplido en su integridad el plan de pagos pero que hubiese realizado un esfuerzo sustancial para ello, entendido como destinar a su cumplimiento al menos el 50% de sus ingresos no inembargables.

El concurso personal está ligado con el concurso empresarial de pequeñas empresas ya que, aunque la actividad empresarial se desarrolle a través de una sociedad con limitación de responsabilidad, con elevada frecuencia las deudas de la empresa también son deudas personales del dueño de la empresa. Es decir, en el caso de las microempresas, la realidad muestra que la responsabilidad limitada a través de la forma societaria es muy imperfecta, pues los prestamistas a menudo requieren garantías personales o hipotecarias a los socios por las deudas de la sociedad¹⁵. Por ello, para las microempresas, y no solo para los autónomos, el MSO podría haber sido muy relevante para sus decisiones pre-concursales y concursales.

A pesar de las numerosas reformas¹⁶ que ha sufrido la Ley Concursal y que han tratado de mejorar el funcionamiento del sistema todo indica que el uso de los mecanismos concursales sigue siendo muy bajo¹⁷, y que el presente concursal no es tan distinto a la historia reciente en la que España ha destacado por tener una de las tasas de concursos (ratio entre empresas concursadas y empresas que salen del mercado) más bajas del mundo, incluso en momentos de crisis económica profunda¹⁸. El gráfico 1 sugiere que la reforma de 2015 ha tenido un cierto impacto para personas físicas, un impacto limitado para autónomos y un impacto prácticamente nulo para microempresas con entre 0 y 9 empleados.

¹⁵ Berkowitz y White (2004).

¹⁶ Desde su aprobación en 2003, una vez que entre en vigor el Texto Refundido de la Ley Concursal el próximo 1 de septiembre de 2020, habrá experimentado 28 modificaciones en 17 años, casi a razón de dos modificaciones por año de media.

¹⁷ Véase Van Hemmen (2020a).

¹⁸ Como ya pusieron de manifiesto Celentani et al. (2010). En el mismo sentido, García-Posada y Mora-Sanguinetti (2014).

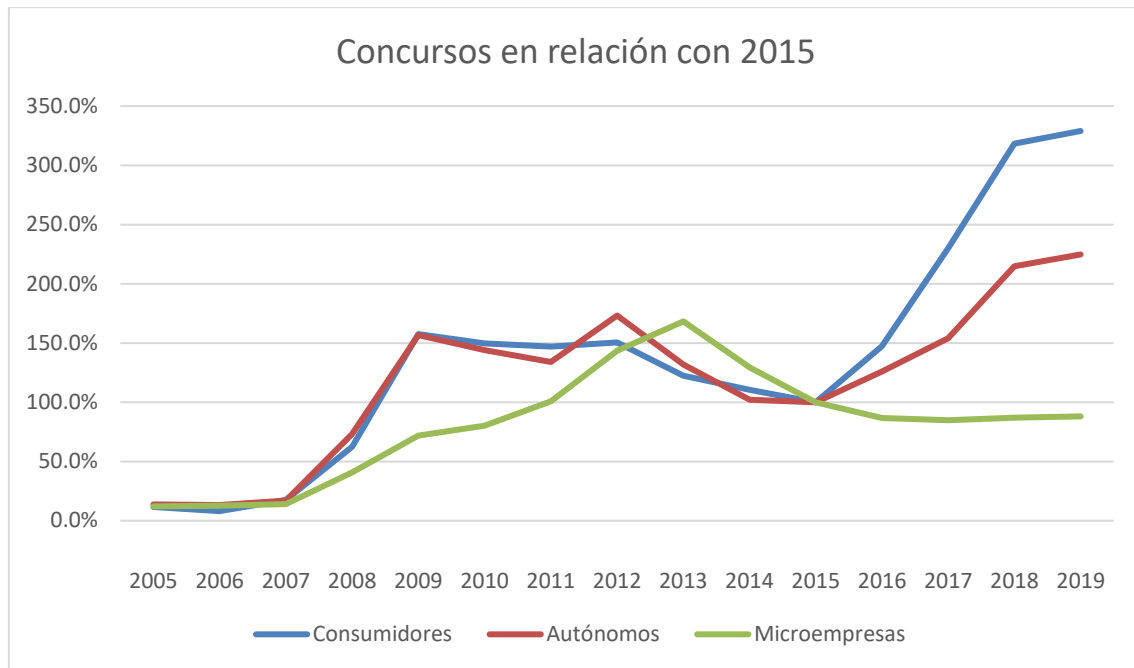


Gráfico 1: Concursos de consumidores, autónomos y microempresas (entre 0 y 9 empleados).

Fuente: Estadística del Procedimiento Concursal, INE

Los incrementos de concursos para consumidores y autónomos entre 2015 y 2019 pueden parecer notables, +229% y +124,7% respectivamente, pero no hay que olvidar que el número de concursos de 2015 (649 para consumidores y 182 para autónomos) era muy bajo en comparación con otros países de nuestro entorno y que incrementos del 229% y del 124,7% siguen arrojando cifras muy bajas para 2019 (2.135 para consumidores y 409 para autónomos). Para ponerlos en perspectiva, en el 2019 frente a los 2.544 concursos de personas físicas y autónomos de España (0,54 concursos para cada 10.000 habitantes) Inglaterra y Gales tuvieron 38.219 (20,51 concursos para cada 10.000 habitantes)¹⁹.

Resulta finalmente llamativo constatar que el número de concursos para microempresas, ya de por sí muy reducido, no solo no ha visto ningún incremento sino que se ha reducido en un 12% entre 2015 y 2019, de tal forma que en 2019 tan solo 9,5 microempresas sobre 10.000 han acudido al concurso de acreedor, mientras en Francia lo hacían 104,8 microempresas sobre 10.000²⁰.

Los profesionales de la administración concursal entrevistados por Van Hemmen (2020b) tienden a señalar el impacto limitado de la exoneración de las deudas personales con la excesiva longitud y severidad del plan de pagos, sugiriendo una reducción a tres años y la eliminación de ciertas condiciones de acceso (como la de no haber rechazado una oferta de empleo).

A pesar de las respuestas generalmente muy limitadas, los patrones diferenciales para consumidores y autónomos y microempresas pueden ofrecer unas indicaciones iniciales sobre las posibles causas de la escasa frecuencia con la que microempresas y autónomos acuden al procedimiento concursal. Además de los factores generales ya señalados, los costes del

¹⁹ Fuentes: The Insolvency Service y Eurostat

²⁰ Fuentes: INE, Eurostat y Altares (2019).

procedimiento, en buena parte, fijos o no suficientemente dependientes del importe de deuda y activos, son un elemento disuasorio adicional²¹. Por otro lado, la exoneración parcial de la deuda puede ser menos eficaz por la relevancia del crédito público. Finalmente es probable que un importante elemento de disuasión sea la falta de una respuesta concursal ágil²², lo que obedece en gran medida al insuficiente número de los juzgados especializados en materia concursal y otros asuntos (los Juzgados de lo Mercantil), que se colapsan con facilidad. Por todo ello, las empresas recurren al concurso solo como última opción, cuando su situación financiera está notablemente deteriorada: las empresas concursadas tienen en promedio una ratio de endeudamiento financiero frente a activos del 106%, el 47% de ellas tienen patrimonio neto negativo y el 93% concluyen con la liquidación, según los datos de García-Posada y Vegas (2018). A tal propósito conviene señalar que los concursos de persona natural no empresario son competencia de los juzgados de primera instancia (art. 85.6 LOPJ) que tienen menor congestión que los juzgados de lo mercantil.

3. La moratoria de solicitud concursal

El gobierno español, en el contexto de la crisis económica ocasionada por el Covid-19, ha aprobado el Decreto-ley 16/2020²³, que establece una moratoria concursal para todos los deudores, tanto empresas como personas físicas.

En concreto, suspende la obligación de los deudores de solicitar concurso de acreedores hasta el 31 de diciembre de 2020 e impide que sus acreedores puedan realizar la solicitud antes de esta fecha. Los datos indican que la solicitud de concurso se inicia mayoritariamente por el propio deudor,²⁴ lo que se explica por las responsabilidades anejas al incumplimiento de la obligación que pesa sobre el deudor de solicitar el concurso en un máximo de dos meses después de que ocurriera la insolvencia, lo que se supone concurre tras tres meses de impagos de impuestos, contribuciones a la seguridad social o salarios.

El objetivo de esta obligación es, sin duda, evitar un retraso excesivo en el inicio del concurso y así conjurar el peligro de que cuando aquel se ponga en marcha no sea demasiado tarde y la empresa se encuentre ya en condiciones financieras muy precarias. No obstante, ya hemos ofrecido datos acerca de la falta de realización de la finalidad pretendida.

Si bien este esquema de incentivos pudiera acaso justificarse en circunstancias económicas normales, parece claro que constituye un mecanismo demasiado estricto durante los meses de confinamiento y paralización de la actividad económica implementados para frenar la pandemia y la grave recesión posterior. Por lo tanto, el objetivo de la moratoria en la solicitud de concurso es el de evitar que empresas con importantes pérdidas y déficits de financiación a corto plazo debidos a circunstancias exógenas, pero con proyectos viables en el medio y largo plazo, se vean abocadas a un procedimiento concursal que dificulte el poder acreditar y

²¹ García-Posada y Mora-Sanguinetti (2014); Van Hemmen (2008).

²² En España, los concursos de acreedores han sido tradicionalmente procedimientos muy lentos, pues duran más de tres años en media, según García-Posada y Vegas (2018).

²³ RDL 16/2020, de 28 de abril, de medidas procesales y organizativas para hacer frente al COVID-19 en el ámbito de la Administración de Justicia (BOE 29 de abril).

²⁴ Alrededor del 85%, según Celentani et al. (2010).

confirmar su viabilidad. Su objetivo no es distinto al de otras políticas económicas adoptadas en el estado de alarma, y que tratan de proteger a las PYMES y autónomos que han tenido un duro shock de liquidez provocado por el confinamiento. Se les ofrece esa liquidez bien mediante nuevo crédito facilitado con esquemas de garantía pública (las líneas de avales ICO), bien mediante moratorias fiscales y de contribuciones a la Seguridad Social, bien a través de moratorias relativas a algunas obligaciones de pago preexistentes (arrendaticias, hipotecarias, de otra financiación), lo que supone poder financiarse a corto plazo con cargo a sus contrapartes en tales contratos.

El loable propósito de estas medidas es evitar que un shock negativo de liquidez de carácter transitorio se convierta en un problema de solvencia. No obstante, la moratoria en la solicitud de concurso, al igual que algunas de esas otras medidas, pueden tener un efecto colateral adverso: permitir una mayor tasa de supervivencia de empresas *zombie*, esto es, empresas no viables que, en ausencia de medidas artificiales de sostenimiento -refinanciaciones bancarias o nuevo crédito de sus contrapartes contractuales- desaparecerían en un breve plazo. Esta supervivencia asistida supone una mala asignación del capital y pérdidas de productividad.²⁵

En todo caso, estos factores probablemente tendrán un impacto limitado en las microempresas y los autónomos, dado su bajo nivel de utilización del sistema concursal. En concreto, su salida del mercado, en caso de no conseguir financiación adicional y de carecer de colchones de liquidez, normalmente se canalizará por otras vías informales no concursales.

4. ¿Qué queda por hacer?

Si, como resulta en apariencia aconsejable, queremos orientar la crisis de microempresas y autónomos por el cauce concursal, discriminando mediante este sistema entre agentes viables y no viables, y al mismo tiempo maximizando la recuperación ordenada del crédito por parte de los acreedores, en el corto plazo no parece que podamos eludir al menos tres medidas que suponen invertir recursos y modificar la estructura institucional del concurso²⁶.

La primera tiene que ver con la capacidad del sistema judicial español para hacer frente a la importancia de la tarea concursal, de acuerdo con el grado de utilización del concurso que parecería deseable a la luz de la comparativa con otros países de nuestro entorno. Parece que nosotros estamos anclados en un círculo vicioso de poca demanda de concursos (lo que no se debe confundir con escasa necesidad por parte del sector productivo de acudir a mecanismos pre-concursales y concursales), poca capacidad de respuesta de la administración de justicia y, como resultado de equilibrio, escasos concursos, generalmente resueltos en plazos dilatados y que suelen acabar en liquidación. Esto a su vez disuade a las empresas viables de acudir al concurso, lo que reduce la demanda y el círculo recomienza. Parece necesario reforzar la capacidad de respuesta concursal de los Juzgados de lo Mercantil, que tienden a congestionarse

²⁵ MacGowan et al. (2007).

²⁶ En el plan de choque aprobado por el Consejo de Ministros el pasado 7 de julio para hacer frente a la litigiosidad post Covid-19, aunque se incluyen los Juzgados de lo Mercantil, que concentran los procedimientos concursales empresariales, no hay medidas suficientemente intensas y bien financiadas para afrontar los nuevos retos concursales que se aproximan una vez se alce la moratoria de solicitud de concursos.

con facilidad²⁷. Esto alarga mucho la duración de los concursos de acreedores, lo que no resulta deseable ni desde el punto de vista de la administración de justicia ni para la consecución de los efectos favorables sobre el volumen y condiciones de financiación del crédito derivados de una cierta política concursal.²⁸

La segunda es intervenir para asegurar la participación y el desempeño de profesionales preparados en los procesos pre-concursales y concursales, por ejemplo incrementando las retribuciones de los mediadores concursales a quienes se encomienda la gestión y negociación del AEP, garantizando las retribuciones de los administradores concursales, aumentando el alcance de aplicación de la justicia gratuita en el ámbito concursal, o encontrando fórmulas para promover el trabajo “pro bono público” en este ámbito.

La tercera es diseñar mecanismos concursales específicos para microempresas y autónomos más ágiles y menos costosos que el procedimiento concursal propio de empresas de mayor tamaño y volumen de activo y pasivo, lo que sin duda lo hace más complejo y oneroso. Algún tipo de “*fast-track procedure*” puede inducir a las empresas pequeñas y a los autónomos a no buscar vías alternativas -y probablemente, menos adecuadas- para afrontar sus problemas de solvencia.²⁹

Marco Celentani

Fernando Gómez Pomar

²⁷ Van Hemmen (2020a).

²⁸ Ponticelli y Alencar (2016) analizan una reforma de la ley concursal brasileña que fortaleció los derechos de los acreedores y encuentran que tuvo un efecto mayor, en términos de acceso a la financiación y la inversión de las empresas, en aquellos municipios con juzgados menos congestionados.

²⁹ García-Posada y Mora-Sanguinetti (2014) muestran que las microempresas españolas invierten excesivamente -en comparación con sus homólogas de otras economías- en activos tangibles (suelo, edificios, maquinaria) para tener colateral con el que acceder a crédito hipotecario en condiciones de financiación favorables, ya que los acreedores, en caso de impago, pueden recurrir a ejecutar la garantía hipotecaria de forma rápida y menos costosa que en un procedimiento concursal. No obstante, García-Posada (2013) muestra que dicha estrategia puede generar diversos tipos de ineficiencias.

REFERENCIAS

[Acharya](#), V. y K. [Subramanian](#) (2009): “Bankruptcy Codes and Innovation,” *The Review of Financial Studies*, Volume 22, Issue 12, pp. 4949–4988-

Altares (2019): Défaillances et sauvegardes d’entreprises en France.

Armour, J. (2004): “Personal Insolvency Law and the Demand for Venture Capital,” *European Business Organization Law Review* 5, pp. 87-118.

Armour, J. y D. Cumming (2008): “Bankruptcy Law and Entrepreneurship,” *American Law and Economics Review*, V10 N2, pp. 303–350.

Berkowitz, J. y M. White (2004): “Bankruptcy and Small Firms’ Access to Credit,” *Rand Journal of Economics*, 35:1, pp. 69-84.

Celentani, M., García-Posada, M. y F. Gómez (2010): “The Spanish Business Bankruptcy Puzzle and the Crisis,” FEDEA Working Paper 2010-11.

Fan, W. y M. White (2003), “Personal bankruptcy and the level of entrepreneurial activity,” 46:2, *Journal of Law and Economics* 543-68.

García-Posada, M. (2013): “Insolvency institutions and efficiency: the Spanish case, Banco de España Working Papers, no 1302.

García-Posada, M. y Mora-Sanguinetti, J.S. (2014): “Are there alternatives to bankruptcy? A study of small business distress in Spain,” *SERIEs*, *Journal of the Spanish Economic Association*, 5 (2–3), pp. 287–332.

Giannetti, M. (2003): “Do Better Institutions Mitigate Agency Problems? Evidence from Corporate Finance Choices,” *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 38(1), 185-212.

Gómez Pomar, F. y Celentani, M. (2015): “Por fin, pero ...”, *InDret* 2/2015.

McGowan, M.A., Andrews, D. y V. Millot (2007): “Insolvency regimes, zombie firms and capital reallocation,” *Economic Department Working Papers* Eco 31.

Rodano, G., N. Serrano-Velarde y E. Tarantino (2016): “Bankruptcy Law and Bank Financing,” *Journal of Financial Economics*, Volume 120, Issue 2, pp. 363-382.

[Ponticelli](#), J. y S. Alencar (2016): “Court Enforcement, Bank Loans and Firm Investment: Evidence from a Bankruptcy Reform in Brazil” *Quarterly Journal of Economics*, 131 (3), pp. 1365-1413.

Morrison, E. (2009): “Bargaining around Bankruptcy: Small Business Workouts and State Law” *The Journal of Legal Studies*, Vol. 38, No. 2, pp. 255-307.

Qian, J. y P. Strahan (2007): “How Laws & Institutions Shape Financial Contracts: The Case of Bank Loans,” *Journal of Finance*, 52(6), 2803-2834.

Van Hemmen E. (2008): *Estadística concursal. Anuario 2007*. Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, Madrid

Van Hemmen E. (2012): *Estadística concursal. Anuario 2011*. Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, Madrid

Van Hemmen E (2020a): Estadística concursal. Anuario 2019. Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, Madrid

Van Hemmen (2020b): “Acompañando la segunda oportunidad” , Anuario de Derecho Concursal, número 50.

White, M. (1994): “Corporate Bankruptcy as a Filtering Device: Chapter 11 Reorganizations and Out-of-Court Debt Restructurings,” *Journal of Law, Economics and Organization*, 10, pp. 268-295.