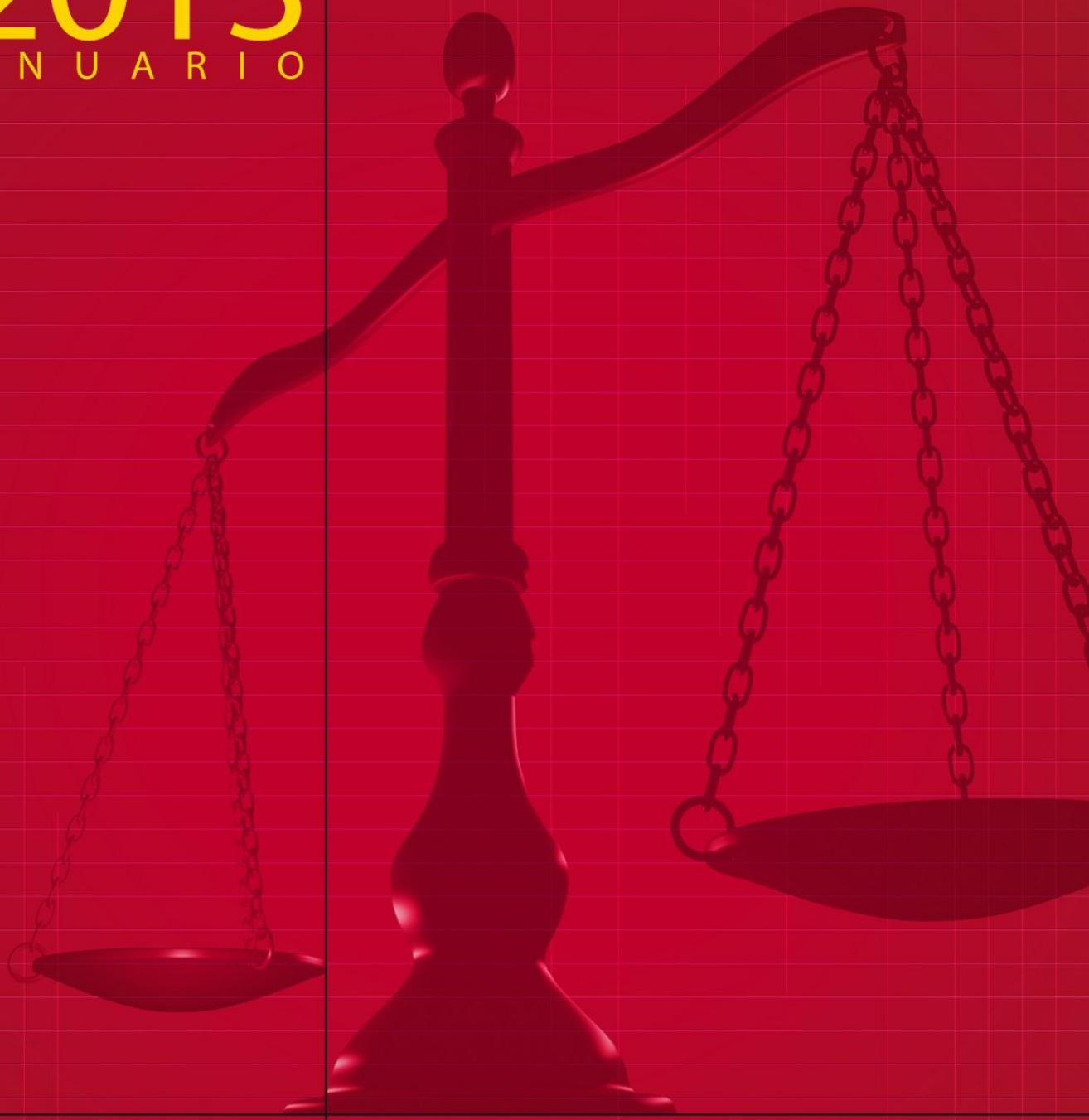
estadística concursal

2013

ANUARIO



Registradores de España

EL CONCURSO DE ACREEDORES EN CIFRAS

ESTADÍSTICA CONCURSAL

ANUARIO 2013

Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España

Créditos

Edita:

Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España

Diego de León nº 21. 28006. Madrid.

http://www.registradores.org

Coordina:

Centro de Procesos Estadísticos del Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España

Autor:

Dr. Esteban van Hemmen Almazor

Departamento de Economía de la Empresa

Universidad Autónoma de Barcelona

Depósito Legal:

M. xx.xxx-2014

ISSN:

1888-8747

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier otro medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

ÍNDICE

I. ANÁLISIS DE RESULTADOS 3

1. Características de las Concursadas Personas Jurídicas. 5

1.1. Dimensión de la concursada. 6

1.2. Sector y edad de la concursada. 9

1.3. Viabilidad basada en la actividad de las concursadas. 12

1.4. Solvencia patrimonial de las concursadas. 15

2. La Reasignación de Recursos. 19

2.1. Evolución de los procedimientos. 20

2.2. Fase Sucesiva Iniciada, Comparación entre Concursadas. 23

2.3. Opciones Asignativas, Convenio o Liquidación. 29

3. La Recuperación del Crédito en los Convenios. 36

3.1. Características de los Convenios y Recuperación del Crédito. 36

3.1.1. Características de los convenios. 36

3.1.2. Recuperación del crédito. 39

3.2. Características de la Concursada y Expectativas de Cobro. 41

4. El Control de la Empresa Concursada. 47

4.1. Evolución del control de la empresa concursada. 48

4.2. Facultades de administración del deudor al inicio del procedimiento. 52

4.2.1. Comparación de la suspensión frente a la intervención de las facultades del deudor. 52

4.2.2. Análisis de la interacción del carácter necesario o voluntario del concurso y los efectos sobre las facultades de administración. 58

4.3. Modificación de las facultades del deudor por decisión judicial posterior. 65

5. Duración de los procedimientos concursales. 73

5.1. Duración de las fases del procedimiento concursal. 75

5.2. Duración del procedimiento y mecanismo clasificatorio de la Fase Común. 85

5.3. Características de la Concursada y Duración del Procedimiento. 87

5.3.1. Duración de los Procedimientos Abreviados (hasta inicio de la Fase Sucesiva). 87

5.3.2. Duración de los Procedimientos Ordinarios (hasta Inicio de la Fase Sucesiva). 92

6. Los concursos del ciclo de la construcción. 98

6.1. Características de las sociedades concursadas del ciclo de la construcción. 99

6.1.1. Dimensión de las concursadas del ciclo de la construcción. 100

6.1.2. Perfil económico y financiero de las concursadas del ciclo de la construcción. 110

6.2. Aspectos procesales de los concursos de sociedades del ciclo de la construcción. 120

7. ANEXO. Acuerdos de refinanciación 126

II. CONCLUSIONES 137

III. METODOLOGÍA 143

1. Objetivos y límites de la información disponible. 143

2. Procesamiento de la Información. 144

3. Características de los Datos. 152

4. Técnicas de Análisis. 154

4.1. Descripción de las técnicas empleadas. 154

4.1.1. Análisis Univariante. 154
4.1.2. Análisis de varianza. 154
4.1.3. Prueba de la χ^2. 155
4.1.4. Análisis Multivariante. 155
4.1.5. Cálculo del valor actual del compromiso de pagos a los acreedores. 158

4.2. Resultados del análisis de varianza / multivariante. 159

4.2.1. CAPÍTULO 2. La Reasignación de Recursos. 159
4.2.2. CAPÍTULO 3. La Recuperación del Crédito en los Convenios. 163
4.2.3. CAPÍTULO 4. El Control de la Empresa Concursada. 164
4.2.4. CAPÍTULO 5. Duración de los Procedimientos Concursales. 170

I. ANÁLISIS DE RESULTADOS

ESTEBAN F. VAN HEMMEN

El propósito de este análisis es ofrecer al público interesado una descripción contrastada del funcionamiento económico y jurídico del sistema concursal español. Esta aproximación es posible gracias a la diversidad de las fuentes de información del Colegio de Registradores, que permiten relacionar los datos procedentes de los procedimientos concursales con magnitudes contables que nos informan de las características económicas y financieras de los deudores personas jurídicas.

En cuanto a los documentos jurídicos, un valor distintivo de esta estadística es la aportación de conocimiento sobre la evolución, de inicio a fin, de los concursos. Para ello se ha examinado 7.248 autos de declaración de concurso, 4.941 autos de apertura de fase sucesiva, 402 sentencias de aprobación de convenio y 1.404 autos de conclusión de concurso. Por su parte, en relación a las sociedades que inician concurso en 2013 y tras aplicar los filtros de calidad descritos en la metodología, hemos analizado un total de 6.263 cuentas anuales pre-concursales.

Cabe subrayar que todos estos documentos (jurídicos y contables) tienen interés para nosotros en tanto que revelan decisiones que afectan al valor de los recursos productivos de las empresas concursadas, así como al reparto de los costes de la crisis.

El anuario consta de seis capítulos, donde se tratan las siguientes cuestiones:

- Características de las empresas concursadas (Capítulo 1).
- La reasignación de recursos (Capítulo 2).
- Las expectativas de cobro de los acreedores en los convenios (Capítulo 3).
- El control de los recursos productivos durante el procedimiento (Capítulo 4).
- La duración del procedimiento (Capítulo 5).
- Los concursos del ciclo de la construcción (Capítulo 6).

En el primer capítulo nos basaremos en las cuentas anuales pre-concursales para exponer las principales características económico financieras de las sociedades mercantiles que iniciaron un concurso en 2013. El capítulo servirá también para presentar las variables que, a lo largo del anuario, emplearemos para hacer comparaciones entre grupos de concursadas. Las variables seleccionadas permiten captar el tamaño, el sector, la edad, la viabilidad y la solvencia de las concursadas. La descripción nos servirá además para contrastar las posibles diferencias entre las empresas que entraron en concurso en 2013 con respecto a las que lo hicieron en ejercicios anteriores.

En el segundo capítulo describiremos la evolución de los concursos desde la perspectiva de la reasignación de los recursos patrimoniales. El concurso ofrece dos opciones re-asignativas. La primera se concreta en la consecución de un convenio por el que se reestructura el pasivo. Acompañada de un plan de viabilidad, la reestructuración del pasivo permitirá la supervivencia de la actividad de la empresa más allá del concurso. La segunda opción consiste en la realización o liquidación de los activos, bien como conjunto productivo, o por separado. Nuestro propósito es conocer las características de los concursos que se orientan hacia una u otra opción (convenio o liquidación).

En el tercer capítulo estudiaremos el contenido financiero (quitas y esperas) de los convenios aprobados en 2013. Uno de los objetivos del capítulo consiste en estimar las expectativas de cobro de los acreedores ordinarios. El cálculo de estas expectativas se realiza actualizando los pagos comprometidos por el deudor, lo que nos permite cuantificar la parte del valor nominal del crédito a la que están renunciando los acreedores. A

partir de esta estimación, dividimos la muestra entre los deudores que proponen un pago superior al 50% del valor nominal y los que se sitúan en niveles inferiores, para luego estudiar los factores que influyen sobre una mayor o menor expectativa de cobro de los acreedores.

En el cuarto capítulo fijamos la atención en un aspecto crítico del concurso: la posibilidad de que el deudor pierda o mantenga el control de los recursos durante el procedimiento, circunstancia sobre la que el juez del concurso tiene la última palabra. Se trata de una cuestión relevante, dado que el valor de los bienes y derechos que constituyen la masa activa dependerá en gran medida de la calidad de la administración ejercida sobre los mismos. Tras identificar los diversos cambios de control experimentados, valoraremos qué factores contribuyen a explicarlos.

En el quinto capítulo analizaremos la duración de los procedimientos, detallando los tiempos necesarios para culminar la fase común y las fases sucesivas. La duración del concurso es muy importante desde la perspectiva económica. Así, por ejemplo, cuando la inactividad deteriore los recursos productivos, no es deseable que las operaciones de liquidación retrasen excesivamente su asignación a nuevos propietarios. Por otra parte, cuando existan opciones de reestructuración, conviene que el convenio se alcance lo más pronto posible, para evitar que la incertidumbre sobre el proyecto empresarial acabe impidiendo su continuidad.

En el sexto y último capítulo estudiaremos los concursos del ciclo de la construcción. A lo largo del mismo se comparan las características de cuatro subsectores del ciclo de la construcción: el primer subsector corresponde a las empresas proveedoras de materias primas; el segundo está constituido por empresas industriales que proveen semielaborados a la construcción; el tercero, está integrado por sociedades que ejecutan y coordinan obras (empresas constructoras, propiamente); finalmente, se analiza el subsector de actividades inmobiliarias.

A lo largo del Anuario 2013 se comparan los resultados obtenidos con los de los anuarios anteriores. La perspectiva temporal permite ir definiendo las características estructurales (más o menos estables a lo largo del tiempo) del sistema concursal, distinguiéndolas de aquellas que tienen carácter coyuntural. La elaboración de nuevos anuarios en los años sucesivos posibilita la identificación de las posibles tendencias asociadas a los ciclos económicos, así como los efectos que las sucesivas reformas han tenido sobre los hechos más relevantes del sistema concursal.

1. Características de las Concursadas Personas Jurídicas.

En este primer capítulo ofrecemos una descripción de las personas jurídicas que entraron en concurso en 2013. Para ello nos basaremos en los datos contenidos en los últimos estados contables disponibles, anteriores al inicio del procedimiento.[1] Apuntemos previamente que, según los datos que nos ofrece el Instituto Nacional de Estadística, en el año 2013 se produce un aumento del 11,7% en el número de empresas concursadas respecto al año anterior.[2] De esta forma, vemos como en 2013 se modera el incremento experimentado en los dos ejercicios previos (siendo un 37,3% y un 19,8% los incrementos registrados en 2012 y 2011 respectivamente). Hay que señalar asimismo que este aumento ha sido más acusado que el observado en el cómputo total, que, incluyendo empresas y personas físicas, fue del 6,5%. En general, en 2013 sigue aumentando la presión sobre el sistema concursal, si bien parece haberse iniciado una cierta estabilización. No debemos ignorar que al estructurarse el procedimiento en varias fases, los juzgados dedican buena parte de sus recursos a atender a los procedimientos vivos, tanto aquellos que progresan de la fase común a la fase sucesiva como los que se encuentran inmersos en operaciones de liquidación, aspecto que analizaremos en el próximo capítulo.

La situación de los nuevos deudores concursados no ha dado muestras de mejora en este último año 2013, con numerosos indicadores reflejando una calidad financiera peor a la de las sociedades concursadas de los ejercicios inmediatamente anteriores, resultado que contrasta con lo observado en los años iniciales de la crisis (2008 y 2009), cuyos datos nos informaban de una cierta mejora en su perfil. En 2013 un 62,61% de las empresas que iniciaron el concurso no generaron recursos positivos. Conviene recordar que en 2007 más del 50% no tenía capacidad para generar flujos positivos de recursos, cifra que en 2008 se redujo a cerca del 40%, descendiendo en 2009 al 30%, para luego ascender al 51,1% en 2010, al 55,84% en 2011, y al 56,9% en 2012.

Con respecto al tamaño de las sociedades concursadas, en 2013 el porcentaje representado por el tramo de empresas con pasivos superiores a los 10 millones de Euros ha sido del 9,72%, una cifra similar a la registrada en los ejercicios 2012 (9,26%), 2011 (10,6%), 2010 (10,6%) y 2009 (un 10,1%). En este sentido, en 2013 seguimos observando un importante sesgo positivo en la distribución, lo que ha llevado a que las concursadas presentaran un pasivo promedio de 5,5 millones de Euros y una mediana de 1,1 millones de Euros.

Por su parte, veremos que en 2013 las sociedades vinculadas al ciclo de la construcción han representado el 41,0% de la muestra total (es decir, incluidas las del sector de la agricultura y pesca), una cifra algo más reducida que las registradas en 2012 (un 44,8%), 2011 (un 46,7%), 2010 (un 45,6%), 2009 (un 44,8%), y 2008 (48,3%).

Seguidamente, en la sección 1.1, se calculan estadísticos del activo, el pasivo exigible, el volumen de negocio y los trabajadores. Nos interesa especialmente su distribución por tramos de activo y pasivo, pudiendo así conocer la frecuencia de las entidades mercantiles de menor dimensión, a la vez que identificar la presencia de las de mayor tamaño, cuya administración en las etapas concursales entraña mayores dificultades. En la sección 1.2 se analiza la distribución por sector de actividad y edad de las concursadas. En la sección 1.3 se estudia la viabilidad de su actividad, a partir de ratios que miden el valor añadido, el margen neto, la relación entre los resultados de explotación y el activo total, y la relación entre los recursos generados y el exigible. Finalmente, en la sección 1.4 se valora la calidad patrimonial de estas empresas, examinando la estabilidad de

[1] Tal como se indica en la metodología, para este análisis no se han considerado las cuentas con una antigüedad mayor a dos años respecto al inicio del concurso. Esto es, se excluyen los estados contables anteriores al período n-2, donde n es el año de la declaración del concurso. Así, las cuentas analizadas para el conjunto de empresas que iniciaron concurso en 2013 se elaboraron de acuerdo con el Plan General de Contabilidad de 2007.

[2] Para este cálculo no consideramos el grupo de empresas concursadas que son personas físicas (Fuente: Estadística del Procedimiento Concursal; www.ine.es).

su financiación (peso de la financiación básica), la estructura de activo (inmovilizados materiales y financieros), el grado de apalancamiento total, y las reservas acumuladas.

1.1. Dimensión de la concursada.

Iniciamos esta sección calculando estadísticos descriptivos relativos al activo total y al pasivo exigible. Ya hemos señalado en la introducción de este capítulo que la distribución del tamaño de las concursadas personas jurídicas exhibe una clara asimetría positiva, de manera que la mayoría de ellas se concentra por debajo del promedio, mientras que algunas se sitúan en valores muy superiores. En consecuencia, el promedio resultante acaba siendo muy superior a la mediana tanto respecto al activo (6,3 millones de Euros de promedio, frente a los 1,80 millones de Euros de mediana) como al pasivo exigible (5,49 millones, frente a 1,1 millones de Euros respectivamente). En 2013 el promedio ha sido 5,3 veces superior a la mediana (aproximadamente la misma distancia que la obtenida en 2012, siendo 5,1 veces en 2011). En cuanto al pasivo, en 2013 el promedio superó 5 veces a la mediana (una proporción prácticamente idéntica a la observada en 2012, siendo 5,2 veces en 2011).

Dimensión de la concursada
Estadísticos descriptivos del Activo y el Pasivo Exigible

Estadísticos	Activo Total	Pasivo Exigible
Promedio	6.235.962	5.489.353
Mediana	1.180.862	1.100.318
Observaciones	6.193	6.263

Nota: Estados contables según PGC 2007

Pasando ahora a analizar la distribución por tamos, advertimos que un 11,17% del total de la muestra exhibe activos por un valor superior a los 10 millones de Euros. Por su parte, la proporción de pasivos en el tramo superior fue de un 9,72%.

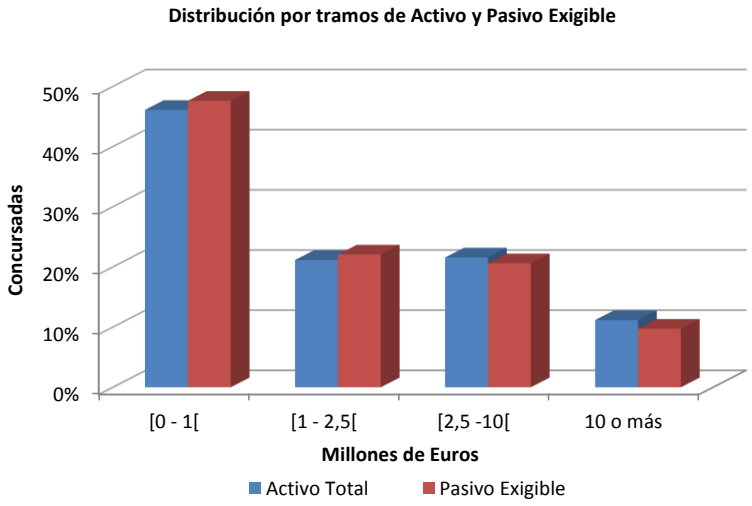
Dimensión de la concursada
Agrupación por tramos (millones de Euros)

	Activo Total			Pasivo Exigible		
Tramo	**Nº**	**%**	**Acumulado**	**Nº**	**%**	**Acumulado**
[0 - 1[	2.855	46,10%	46,10%	2.982	47,61%	47,61%
[1 - 2,5[	1.310	21,15%	67,25%	1.382	22,07%	69,68%
[2,5 -10[	1.336	21,57%	88,83%	1.290	20,60%	90,28%
10 o más	692	11,17%	100,00%	609	9,72%	100,00%

Nota: Estados contables según PGC 2007

Respecto a los tramos más bajos, en 2013 las concursadas con activos inferiores a los 2,5 millones de Euros sumaron el 67,25% de la muestra, concentrándose en el tramo entre cero y 1 millón de Euros el 46,10%. Ambos porcentajes son algo superiores a los obtenidos en 2012, 2011, 2010 y 2009 (años en los que

respectivamente representaron un 66,84%, 64,2%, 64,5% y un 65% en los tramos por debajo de los 2,5 millones, y un 43,69%, 41,35%, 41,31% y un 42,12% aquellas que no alcanzaron el millón de Euros), siendo aún inferiores a los observados en 2006 y 2007, años en que la cifra de empresas con un pasivo inferior al millón de Euros se acercó bastante al 50% del total.



Una vez descritos el activo y el pasivo, que son medidas de carácter estático - patrimonial, veamos seguidamente si los estadísticos relativos al volumen de negocio presentan similares patrones.

Lo primero que nos indica la tabla y gráfico siguientes es que en 2013 la mediana de la cifra de negocios se encuentra por debajo del millón de Euros (concretamente, 0,77 millones de Euros), certificando la tendencia decreciente que esta medida está experimentando desde el ejercicio 2009: en 2012 la mediana del volumen de negocio fue de 0,88 millones de Euros, en 2011 fue de 0,95 millones de Euros, 1,1 en 2010, y 1,74 en 2009. Con todo, el promedio de esta variable ha experimentado un repunte, de los 2,9 millones de Euros en 2012 a los 3,6 en 2013. A propósito, en 2013 la distancia entre la mediana y el promedio se ha situado en el múltiplo de 4,6, por encima de la relación observada en el ejercicio anterior, que se fijó en un múltiplo de 3,3, siendo de 3,5 y de 4 en 2011 y 2010 respectivamente.

Dimensión de la concursada
Estadísticos descriptivos del Volumen de Negocio

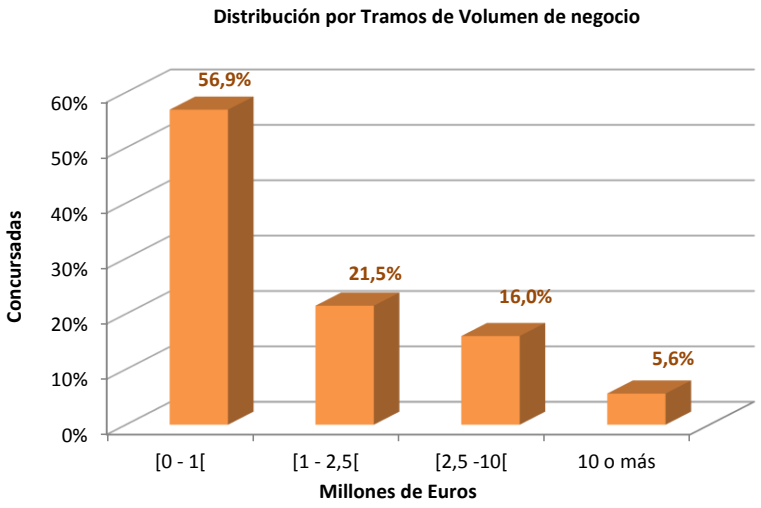
Estadísticos	Volumen de Negocio
Promedio	3.582.838
Mediana	771.723
Observaciones	5.547

Agrupación por tramos (millones de Euros)

Tramo	Obs.	%	% Acumulado
[0- 1[	3.155	56,88%	56,88%
[1- 2,5[	1.192	21,49%	78,37%
[2,5-10[	888	16,01%	94,38%
10 o más	312	5,62%	100,00%

Nota: Estados contables según PGC 2007

En lo respectivo al tramo más alto (10 millones de Euros o más), en 2013 la distribución del volumen de negocio se mantiene en proporciones similares a las de 2012, alrededor del 5,6% en ambos ejercicios, lejos del 12,2% y del 10% observados en los ejercicios 2008 y 2009 respectivamente.

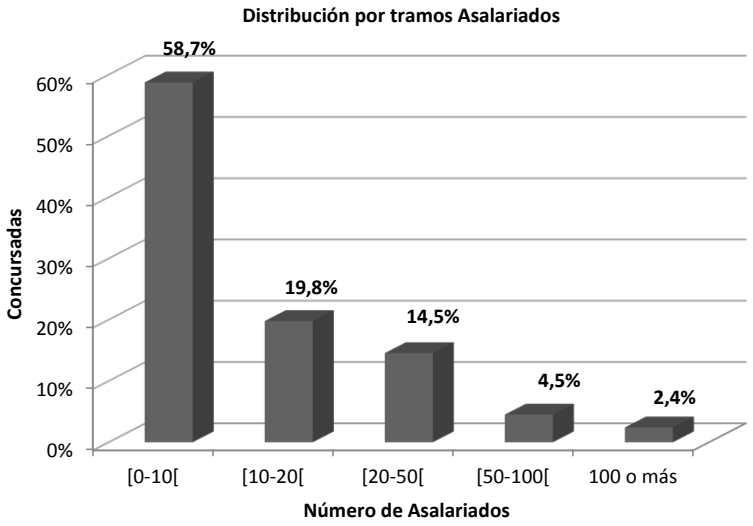


Seguidamente se observa que en 2013 la mediana de la cifra de empleados se situó en 8 asalariados, igual que la registrada en 2011 y 2012.

Dimensión de la concursada Estadísticos descriptivos del número de Asalariados	
Estadísticos	**Número de asalariados**
Promedio	23
Mediana	8
Observaciones	5.004

Vemos también que en 2013 el promedio se situó en 23 empleados, superando lo observado en 2012 (21 empleados) y 2011 (20 empleados). A pesar de este repunte en el promedio, las cifras de la siguiente tabla indican que casi el 78,5% de las sociedades concursadas emplea como máximo a 19 empleados, por encima de la cifra registrada en 2012 y 2011 (74% en ambos ejercicios), quedando por encima de las observadas en los anuarios anteriores: 2006 (65,4%), 2007 (63,3%), 2008 (un 63,3%), 2009 (un 65%) y 2010 (un 69,9%).

Dimensión de la concursada Agrupación por tramos (número de asalariados)			
Tramos	**Nº**	**%**	**% Acumulado**
[0-10[	2.939	58,7	58,7
[10-20[	990	19,8	78,5
[20-50[	728	14,5	93,1
[50-100[	226	4,5	97,6
100 o más	121	2,4	100,0



Pasemos seguidamente a analizar su distribución por sectores, así como su edad.

1.2. Sector y edad de la concursada.

En la siguiente tabla agrupamos las empresas concursadas en tres sectores amplios de actividad, la industria, la construcción y los servicios.[3]

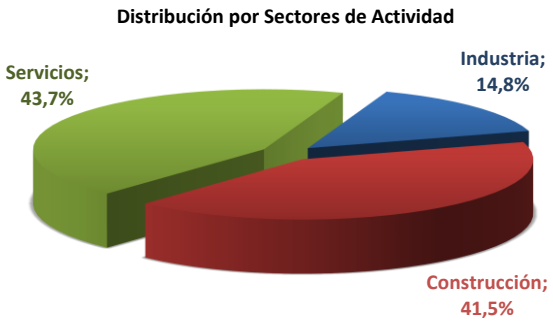
Agregación del sector de la concursada*		
	Nº Obs	%
Industria	1.062	14,8
Ciclo Construcción**	2.976	41,5
Servicios	3.132	43,7

* Excluyendo Agricultura y Pesca
** Criterio de agrupación CPE-Registradores

Excluidas las empresas del sector de agricultura y pesca (cuya cifra se puede consultar en el capítulo 6), observamos que entre las concursadas que iniciaron el concurso en 2013, el porcentaje de las que realiza actividades industriales fue del 14,8%, alcanzando el sector servicios el 43,7%. El peso del ciclo de la construcción en la muestra total de sociedades concursadas (incluyendo la Agricultura y Pesca) es muy

[3] Respecto a la clasificación de las empresas en sectores de actividad, cabe recordar los importantes cambios que supuso el paso del CNAE 1993 al CNAE 2009, destacando el desplazamiento de la promoción inmobiliaria de la agrupación de servicios a la rama de la construcción. Dado que a efectos concursales el subsector de la promoción es muy numeroso, la simple adaptación del Anuario concursal 2011 al CNAE 2009 impide la comparación de resultados con los obtenidos en ejercicios anteriores. Dado que esta ruptura en las series temporales había de producirse inevitablemente, hemos decidido seguir una aproximación propia, que ya fue aplicada en el sexto capítulo de los Anuarios 2008, 2009, y 2010. Así desde 2011 todos los capítulos que constituyen el cuerpo principal del texto (esto es, del primer capítulo al sexto) siguen como criterio de clasificación el propuesto por el Centro de Procesos Estadísticos del Colegio de Registradores, criterio que se expone con detalle en la sección de Metodología, y que tiene como principal objetivo reunir en un único sector a las sociedades vinculadas directamente con el sector de la construcción. Ello implica, por tanto, que ciertos sectores que bajo otros criterios se clasifican como industriales o de servicios, pero cuya actividad (sus riesgos económicos y financieros) depende directamente de la promoción y la construcción de edificios, se unen a estos en un único grupo, quedando excluidos por tanto de las agregaciones de industria y servicios. Nos referimos, por ejemplo, a las empresas que se dedican a la fabricación de materiales y equipo para la construcción (antes clasificadas como empresas industriales). A este grupo de sociedades relacionadas con la construcción lo definimos como Ciclo de la construcción.

significativo: un 41,5%. Precisamente por su importancia, resulta informativo identificar específicamente los subsectores que cubren la totalidad de su ciclo de actividad, desglose que se caracteriza por añadir, además de las concursadas dedicadas propiamente a la construcción (esto es, a la edificación y obras), otros tres subsectores que completan las fases productivas de este sector.



Veamos en 2013 cuál ha sido la distribución en estos cuatro subsectores que conforman "Construcción", teniendo en cuenta que se han identificado un total de 2.976 sociedades pertenecientes a este grupo del ciclo constructivo, sobre un total de 7.250 para las que tenemos la información del sector al que pertenecen.

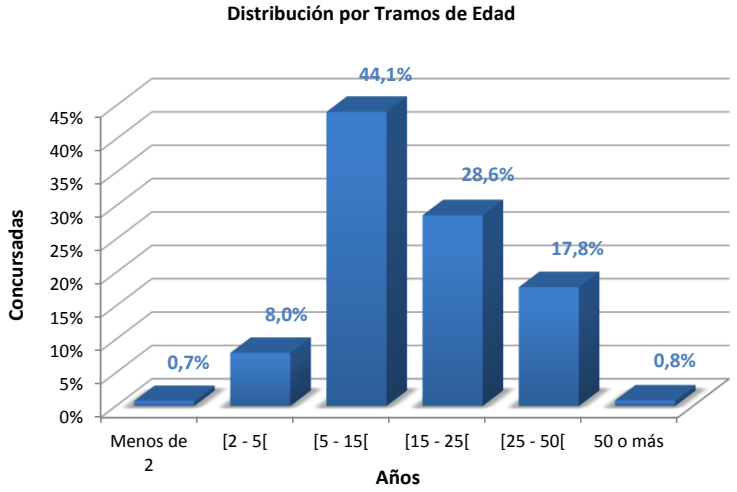
Desglose sectorial de la Construcción, según subsectores del ciclo constructivo		
Subsector	**Número de concursadas**	**Porcentaje**
1- Actividad extractora de Materias Primas	31	1,04
2- Fabricación de Materiales y Equipo para la Construcción	369	12,40
3- Construcción y Actividades Anexas	1.217	40,89
4- Actividades Inmobiliarias	1.359	45,67
Total	2.976	100,00

Como resultado de este desglose advertimos que en 2013 la mayoría de las empresas del ciclo de la construcción realizan actividades inmobiliarias (un 45,67%), seguido del sector de edificación y obras (un 40,89%), la fabricación de materiales y equipo para la construcción (el 12,40%) y la actividad extractora de materias primas (el 1,04%). En general puede afirmarse que la distribución por subsectores ha sido bastante similar a la de los dos Anuarios precedentes, si bien en 2012 el subsector con mayor número de sociedades no fue el de las actividades inmobiliarias, sino el de edificación y obras). En el capítulo 6 de este Anuario profundizaremos sobre las características del ciclo de la construcción.

Regresemos al análisis del conjunto de las concursadas, estudiando ahora su edad (que medimos calculando los años que transcurren entre la fecha de su constitución y la fecha del Auto de declaración del concurso). Como vemos en la siguiente tabla, las concursadas entran en 2013 con un promedio de 15,98 años de antigüedad. A su vez, la mediana de 2013 se situó en 14 años, la misma cifra que la obtenida en 2012, ambos ejercicios superando la de 2011 (con una mediana de 12 años).

Características de la concursada Estadísticos descriptivos de la edad			
Estadísticos	**Edad (diferencia entre la fecha de creación y fecha del Auto de Declaración del Concurso)**		
Promedio	15,98		
Mediana	14,00		
Observaciones	7.177		
Agrupación por tramos (número de años)			
Tramos	**Nº**	**%**	**% Acumulado**
Menos de 2	53	0,74	0,74
[2 - 5[	571	7,96	8,69
[5 - 15[	3.164	44,09	52,78
[15 - 25[	2.052	28,59	81,37
[25 - 50[	1.278	17,81	99,18
50 o más	59	0,82	100,00

En relación al conjunto, son muy pocas las empresas que superan los 50 años de existencia (solamente un 0,82%), concentrándose el 44,09% en el tramo de entre los 5 y los 15 años de antigüedad.



A pesar de las anteriores similitudes con respecto a los ejercicios anteriores, resultan llamativos algunos cambios en los tramos bajos, observándose en este sentido que las empresas más jóvenes (menos de cinco años) solamente sumaron un 8,69% del total, porcentaje cercano al 7,14% de 2012 y al 8,73% de 2011, si bien por debajo del 13% de 2010, situándose lejos de las cifras en observadas en los años 2009 y 2008, en que los dos tramos de menor edad acumularon hasta un 17% y el 21% respectivamente. Probablemente al inicio de la crisis fueron las empresas jóvenes las que, por su menor trayectoria crediticia (mayor asimetría de información), mayores dificultades tuvieron para renegociar privadamente sus pasivos. También es posible que actualmente las empresas jóvenes se estén viendo relativamente más afectadas por la restricción del crédito, de manera que se desarrollen con estructuras que las hagan financieramente menos vulnerables a la evolución de la demanda.

1.3. Viabilidad basada en la actividad de las concursadas.

En este apartado nuestra atención se orienta a valorar la viabilidad de las actividades de las concursadas, a partir de las siguientes ratios:

- Valor añadido / Volumen de negocio:

El valor añadido se calcula sustrayendo al volumen de negocio los aprovisionamientos. Por tanto, la ratio cuantifica la proporción de los ingresos que la empresa puede aplicar a la retribución de los trabajadores y de los suministradores de financiación, además del pago de impuestos y del resto de gastos de explotación. Las empresas cuyas actividades exhiban un gasto elevado en consumos de bienes (bien sea para su posterior venta o transformación) tienen menos oportunidades para remunerar al resto de factores de producción, a la vez que son más proclives a acumular deudas a corto plazo con sus proveedores, lo que puede comprometer gravemente su viabilidad.

- Resultado del Ejercicio / Volumen de negocio:

Esta ratio (el margen neto) indica la proporción de los ingresos de la cual los propietarios se podrán apropiar o decidirán reinvertir en la empresa. Un margen neto positivo permite, por tanto, retribuir las aportaciones de capital, reduciendo los incentivos de los inversores a abandonar la empresa. Asimismo, posibilita la reinversión de parte de los ingresos obtenidos. Por el contrario, un margen neto reducido o negativo reduce las inversiones, comprometiendo la competitividad de la empresa y, por tanto, su viabilidad.

- Resultado de Explotación / Activo total

Otro indicador de viabilidad es el cociente entre el resultado (excedente) de las actividades de explotación y el activo total (o inversión total realizada en la empresa). Cuando con la aplicación de los bienes y derechos de la empresa a actividades productivas de explotación se está generando pérdidas, es momento de reasignarlos a otras actividades o de mejorar su rendimiento a través de cambios en la propiedad de los mismos (liquidación). La persistencia de actividades de explotación deficitarias ahuyentará nuevas inversiones, produciendo la pérdida de competitividad y el abandono de estas actividades.

- Recursos generados / Pasivo exigible:

Esta ratio indica la capacidad de la empresa para atender sus compromisos financieros con los recursos generados por sus actividades de explotación. Los recursos generados se aproximan sumando al resultado de explotación las amortizaciones y las provisiones (partidas de gasto que no generan salidas de tesorería). La viabilidad financiera de la empresa no se consigue vendiendo activos para atender deudas (esto es, reduciendo el *stock* de inversiones), sino generando recursos positivos con las actividades de explotación. Cuanto mayor sea la capacidad para generar recursos, mejor se podrán afrontar los desequilibrios a que conducen políticas de inversión fuertemente apalancadas.

Tras esta breve introducción a los ratios de viabilidad seleccionadas, la siguiente tabla muestra los promedios y medianas del conjunto de empresas que inició un concurso en 2013.

Viabilidad basada en la actividad de la concursada Estadísticos descriptivos				
	Valor añadido / Volumen de Negocio	Resultado Ej. / Volumen de Negocio	Resultado Explotación / Activo Total	Recursos generados / Pasivo Exigible
Promedio	0,31	-0,64	-0,33	-0,12
Mediana	0,47	-0,13	-0,06	-0,04
Observaciones	5.047	5.535	5.480	5.471

Nota: Estados contables según PGC 2007

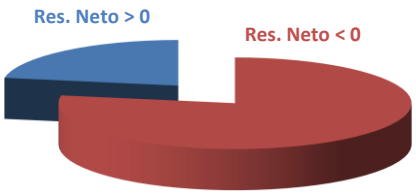
En primer lugar, si atendemos la mediana, advertimos que en las sociedades que inician el concurso en 2013 los aprovisionamientos reducen hasta un 47% los ingresos disponibles para atender el resto de gastos (salarios, impuestos, gastos financieros…). La diferencia con respecto al promedio (cuya cifra se sitúa en el 31%) nos informa de la presencia de algunas sociedades concursadas que añaden todavía menos valor y a las que, por tanto, les resulta difícil retribuir a grupos de interés distintos de los proveedores. La diferencia entre mediana y promedio es inferior a la identificada en 2012 (con mediana y promedio del 46% y del 3% respectivamente).

Por otra parte, al igual que en anuarios anteriores, las concursadas operan en promedio con un margen neto (Resultado del Ejercicio / Volumen de Negocio) negativo. En 2013 el promedio fue del -64%, sensiblemente por debajo del -26% observado en 2012, del -18% registrado en 2011, o del -17% anotado en 2010, alejándose de forma muy significativa del 5% negativo observado en 2009. Por su parte, en 2013 el excedente de las actividades de explotación fue del 33% negativo (relación con el total de activos), sufriendo una mejora con respecto al 41% negativo registrado en 2012, si bien por debajo del -22% y el -19% registrados en 2011 y 2010 respectivamente. La tabla también nos informa de que el promedio de los recursos generados (Recursos generados / Pasivo exigible) fue del -12%, por debajo de las cifras anotadas en los tres ejercicios precedentes (-10% en 2012, -7% en 2011 y -9% en 2010).

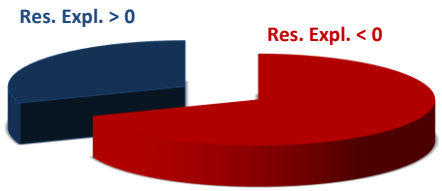
En 2013 la proporción de concursadas con Resultado Neto negativo superó el 77,74%, porcentaje superior incluso a los observados en 2010 (con un 69%) y 2011 (70%) y 2012 (73,1%), lo que vuelve a dejarnos una imagen inequívoca del grave deterioro con que han llegado estas empresas al concurso.

Proporción de Concursadas con Resultado de Ejercicio Negativo		
	Obs.	%
Resultado de Ejercicio < 0	4.326	77,74
Resultado de Ejercicio > 0	1.239	22,26
Total	5.565	100,00

Nota: Estados contables según PGC 2007



También podemos reconocer la pobreza de los resultados de las sociedades que inician concurso en 2013 en la siguiente tabla, que revela que tan solo el 30,85% de las concursadas obtuvo resultados de explotación positivos, por debajo del 36,56% de 2012, del 39% apuntado en 2011 y del 43,6% identificado en 2010.



Proporción de Concursadas con Resultado de Explotación Negativo		
	Nº Obs.	%
Resultado Explotación < 0	4.305	69,15
Resultado Explotación > 0	1.921	30,85
Total	6.226	100,00

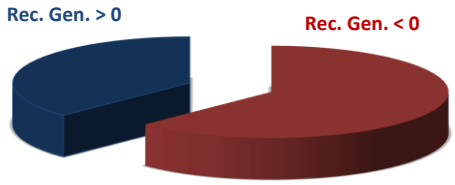
Nota: Estados contables según PGC 2007

Se constata, por tanto, que las actividades de explotación de una proporción significativa de las sociedades que iniciaron concurso en 2013 han sido muy deficitarias en las etapas pre-concursales.

Desde el punto de vista de la solvencia empresarial, un indicador muy relevante es la capacidad para generar recursos. La siguiente tabla muestra que, antes de entrar en el procedimiento en 2013, solamente un 37,39% de las concursadas genera recursos positivos, cifra inferior a la consignada en 2012 (43,11%), 2011 (44%), y 2010 (casi un 49%).

Proporción de Concursadas con Recursos Generados Negativos		
	Nº Obs.	%
Recursos Generados < 0	3.858	62,61
Recursos Generados > 0	2.304	37,39
Total	6.162	100,00

Nota: Estados contables según PGC 2007



Es decir, el porcentaje de empresas que antes de su entrada en concurso en 2013 genera recursos positivos (un 37,39%) es claramente inferior al de las que genera recursos negativos. Estas últimas son empresas cuyas actividades de explotación no permiten atender siquiera una mínima parte de las deudas de la empresa. Los resultados no auguran buenas perspectivas. La mayoría de estas empresas acabarán liquidándose en el futuro.

En la siguiente tabla estimamos el tiempo (en años) que precisarían para devolver sus deudas si dedicaran todos los recursos que generan.

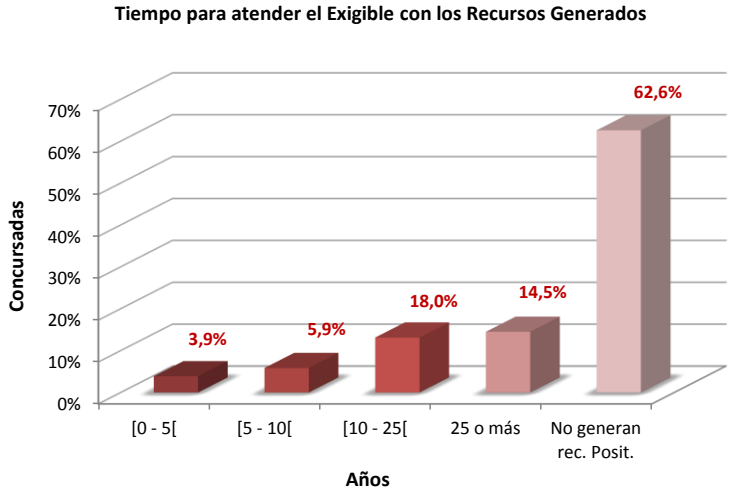
Distribución por tramos del tiempo para atender el Exigible con los Recursos Generados			
Tramos (años)	Nº	%	% Acumulado
No generan recursos positivos	3.858	62,61	62,61
25 o más	894	14,51	77,12
[10 – 25[	809	13,13	90,25
[5 - 10[	361	5,86	96,11
[0 - 5[	240	3,89	100,00
Total	6.162	100,00	

Nota: Estados contables según PGC 2007

Si, por una parte, en un 62,61% de las concursadas los ingresos son insuficientes para atender siquiera una parte del pasivo exigible (dado que en ellas las salidas asociadas a los gastos de personal, aprovisionamientos y

otros gastos de explotación superan los ingresos disponibles), solamente un 3,89% podría cancelar sus deudas en menos de cinco años si a ello dedicara los recursos que generan (cerca del 3,6% registrado en 2012, y del 4% observado en 2011), a la vez que cerca de un 5,86% lo podría hacer en menos de 10 años, cifra esta última muy inferior a la obtenida en 2012 (10,59%) y en 2011 (11%).

Los porcentajes acumulados indican que, caso de mantener el mismo nivel de flujos que en las etapas pre-concursales, el 77,12% de las sociedades que iniciaron concurso en 2013 no podría atender la totalidad de sus deudas en menos de 25 años, cifra claramente peor a la anotada en 2012 (73,2%) y 2011 (72%), alejándose aún más de la obtenida en 2010 (66,6%).



Lo anterior es relevante para valorar si el nivel de recursos generados de las concursadas les permitirá sobrevivir al procedimiento. El hecho de que en 2013 solamente el 5,86% de las empresas exhiba una capacidad suficiente para liquidar sus deudas en menos de 10 años resulta revelador, ya que son 5 los años que establece la Ley Concursal (art. 100.1) como límite normal para las esperas de los convenios (entendiendo la 'espera' como el período de tiempo total para el que se programan los compromisos de pago futuros), lo que, unido a que la quita normalmente no puede superar el 50%, nos lleva a concluir que solamente este 5,86% tiene potencial para alcanzar un convenio, sin que las expectativas de supervivencia de las sociedades concursadas mejoren con respecto a lo observado en años anteriores: el porcentaje ha experimentado un descenso con respecto al 10,59% registrado en 2012.

El gráfico anticipa uno de los rasgos más significativos del sistema concursal español (como se verá en el capítulo 2): la reducida proporción de concursos que finaliza en convenio. Asimismo, caso de lograrse el convenio, la precariedad financiera de las concursadas también anticipa las reducidas expectativas de cobro de los acreedores ordinarios (tal como se muestra en el capítulo 3).

1.4. Solvencia patrimonial de las concursadas.

A juzgar por los resultados observados en anteriores Anuarios, un buen número de las empresas que iniciaron concurso en 2013 habrá de liquidarse en el futuro, por lo que parece indicado dirigir nuestra atención a otro tipo de ratios, aquellos que miden su solvencia desde la perspectiva patrimonial:

- Fondos propios y exigible no corriente / Activo total

> Esta ratio identifica qué parte del activo total (inversión) se ha financiado con fondos a largo plazo. Esto es, mide la estabilidad de la financiación aportada. En las etapas pre-concursales, es muy probable que los propietarios (o personas vinculadas a ellos) respondan al problema de

insolvencia con aportaciones de capital, o bien realizando préstamos con vencimiento a largo plazo. Aunque en el actual sistema concursal estos préstamos se clasifican como subordinados, siempre tienen mayor valor que los fondos propios. Dentro del pasivo a largo plazo encontraremos también préstamos con garantía real o pignoraticios. Son créditos que no podrían obtenerse sin la aportación de garantías.

- Inmovilizado material y financiero / Activo total

Esta ratio mide el peso de los activos inmovilizados materiales y financieros. Por una parte, los activos inmovilizados materiales frecuentemente constituyen la base sobre la que se apoya la acción productiva de la empresa. Cuando no sea posible su venta como conjunto productivo, la liquidación por partes probablemente destruya su valor. Frente a la dificultad de venderlos en condiciones aceptables, los acreedores pueden preferir facilitar la continuidad de la empresa por medio de un convenio que mantenga estos activos bajo el control del deudor. Respecto al inmovilizado financiero (que suele tener menor peso que el material), puede ser difícil su recuperación en el corto plazo, por lo que los acreedores no obtendrán ventajas por su liquidación inmediata.

- Pasivo exigible / Activo total

Interpretado el activo como la garantía de que disponen los acreedores, se emplea aquí como indicador básico de solvencia de la concursada. Así, cuanto mayor sea el valor de esta ratio, menores serán las expectativas de recuperación de los acreedores, siempre bajo el supuesto de que los valores contables nos aproximen al valor de liquidación de los activos. Se la conoce frecuentemente como ratio de apalancamiento.

- Reservas / Activo total

Una parte de las reservas tiene su origen en beneficios retenidos en ejercicios pasados. Por tanto, es posible que un bajo nivel de reservas sea resultado de la incapacidad histórica del patrimonio para obtener beneficios, revelando una baja calidad de los activos. No obstante, también debemos tener en cuenta que la escasez de reservas puede deberse a la corta edad de la empresa (las empresas jóvenes no han tenido tiempo para retener muchos beneficios).

Solvencia patrimonial de la concursada
Estadísticos descriptivos

	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	Inmovilizado material y financiero / Activo Total	Pasivo exigible / Activo Total	Reservas / Activo Total
Promedio	0,10	0,45	1,33	0,26
Mediana	0,42	0,23	0,93	0,13
Observaciones	6.122	5.638	6.122	5.357

Nota: Estados contables según PGC 2007

La tabla anterior refleja el promedio y la mediana de estos indicadores de solvencia patrimonial, calculados para las sociedades que iniciaron el concurso en 2013. Así, en promedio, en 2013 los fondos propios más el exigible no corriente cubren tan sólo un 10% de los activos totales, cuatro puntos porcentuales por debajo de lo observado en 2012. Con todo, para la mitad de la muestra de concursadas de 2012 la financiación básica ha

sido igual o inferior al 42% del valor contable del activo, cerca del 43% de 2012, por debajo del 46% anotado en 2011, si bien aún por encima del 37% registrado en 2010. Es decir, para la sociedad que inicia el concurso en 2013, típicamente el 58% de sus activos se financiará con pasivos exigibles corrientes.

La segunda columna indica que en las sociedades que inician concurso en 2013 el inmovilizado material y financiero representa en promedio el 45% del total de activo y que el peso de este tipo de activos es igual o inferior al 23% en la mitad de las concursadas (son cifras muy similares a las observadas en 2010, 2011 y 2012).

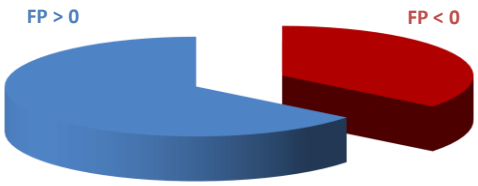
Por su parte, en 2013 los niveles de apalancamiento de las concursadas fueron muy elevados: el peso de la deuda ascendió hasta el 133% del valor del activo, la misma cifra que en 2012, y bastante por encima del 122% y del 111% registrados en 2011 y 2010 respectivamente. La tercera columna de la tabla también refleja que en 2012 la mediana de los pasivos exigibles se situó en el 93%, la misma cifra que en 2012 y 2011, siendo asimismo muy similar al porcentaje identificado en el ejercicio 2010 (94%).

Finalmente, en promedio las reservas alcanzan el 26% del valor del activo total, muy cerca del 25% observado en 2012, y por encima del 18% anotado en 2011. La mediana indica que la mitad de los deudores dispone de unas reservas iguales o inferiores al 13% del activo (una proporción superior al 11% y al 9% registrados en 2012 y 2011 respectivamente). Si se tiene en cuenta que estas concursadas tienen alrededor de unos 16 años (en promedio), los datos sugieren que las rentabilidades acumuladas en el pasado fueron muy escasas.

Para completar esta descripción de la solvencia patrimonial de las concursadas, en la siguiente tabla se muestra la proporción de las que exhibieron fondos propios negativos, según los datos contables pre-concursales.

Proporción de Concursadas con Fondos Propios negativos		
	Obs.	**%**
FP < 0	2.168	35,62
FP > 0	3.919	64,38
Total	6.087	100,00

Nota: Estados contables según PGC 2007



Vemos que en 2012 el 35,62% de las sociedades que iniciaron concurso acumuló pérdidas lo suficientemente elevadas como para absorber las aportaciones de los propietarios, proporción muy similar a la observada en los dos ejercicios precedentes.

RECAPITULACIÓN

En el ejercicio 2013 los datos reflejan un mayor deterioro del perfil financiero de las sociedades que entran en concurso. Expresa esta realidad el hecho de que el promedio de recursos generados haya dado una cifra negativa del 12% sobre el pasivo total, por debajo del 10% y del 7% negativos registrados en 2012 y 2011 respectivamente. En general, la mayoría de empresas que acoge el sistema concursal sigue teniendo muy escasa viabilidad. Estimamos que sólo un 5,86% de las nuevas concursadas podría alcanzar un convenio en el futuro (incluso por debajo del 15%, del 11% y del 7% estimados para 2010, 2011 y 2012), por lo que se espera que la liquidación siga predominando en nuestro sistema concursal. En 2013 el promedio del margen neto (relación entre el resultado del ejercicio y el volumen de negocio) fue del -64%, profundizando una tendencia decreciente iniciada en 2009 (-5%), y que desde entonces no ha hecho sino empeorar: -17%, -18%, y -26% en 2010, 2011, y 2012 respectivamente. De hecho, la proporción de concursadas que mostraron un resultado del ejercicio negativo superó el 77,74%, porcentaje superior a los observados en 2010 (con un 69%) y 2011 (70%) y 2012 (73,1%). Se añade a esta evidencia el que la proporción de concursadas con fondos propios negativos se sitúe en el 35,62%, una cifra superior incluso a las registradas en 2011 (un 30%) y 2012 (33,2%). Este hecho contribuye a empeorar la relación entre la financiación básica (fondos propios y exigible a largo) y el activo total, que pasó del promedio del 14% en 2012 al 10% en 2013. En 2013 el tamaño patrimonial de las sociedades concursadas fue similar al observado en el ejercicio inmediatamente precedente, destacando en cambio unos niveles algo menores de actividad (con una mediana de la cifra de negocio de 0,77 millones de Euros, frente a los 0,88 millones de Euros y de los 0,95 millones de Euros de 2012 y 2011 respectivamente). Por su parte, la proporción de concursadas que emplearon a menos de 10 asalariados fue del 58,7%, por encima del 53% y del 52,5% anotados en 2012 y 2011, y alejándose del 48,7%, del 43,1% y del 42,9% obtenidos en 2010, 2009 y 2008 respectivamente. El análisis descriptivo indica también que en 2013 hasta un 44,09% de las concursadas se concentran en el tramo de edad comprendido entre los 5 y los 15 años, y que solamente un 0,82% tiene 50 o más años. En el extremo contrario (empresas jóvenes), las concursadas con menos de 5 años sumaron el 8,69%, cifra próxima a las obtenidas en los dos ejercicios anteriores, lejos en cualquier caso de las observadas en ejercicios como 2008 y 2009, con un 21% y un 17% respectivamente. Por su parte, las empresas vinculadas al ciclo constructivo siguen representando una proporción muy importante sobre el total de concursadas (41%), por lo que se confirma un año más que uno de los principales cometidos del sistema concursal en la actual crisis económica consiste en reasignar los recursos productivos y los activos de este sector.

2. La Reasignación de Recursos.

En este segundo capítulo veremos que las fases de convenio abiertas en 2013 representaron un 5,95% sobre el total de fases sucesivas iniciadas en ese mismo año. Fue una proporción similar a las registradas en 2010 (el 5,79%) y 2012 (el 5,05%), pero inferior a la observada en 2011 (un 7,13%). También advertimos que el porcentaje de convenios sobre el total de elecciones asignativas del concurso se situó en el 7,96%, por encima del 6,87% anotado en 2012, si bien bastante por debajo del 9,83% obtenido en 2011 y del 11,39% correspondiente a 2010. Estas cifras siguen confirmando el predominio de la liquidación como salida al concurso. Una vez transcurrido el año 2012, que podríamos definir como transitorio por ser el primero tras la entrada en vigor (el 1 de enero de 2012) de la *Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal*, el análisis del ejercicio 2013 nos ofrece una imagen más clara aún de los efectos del referido cambio legal.

Como en los anteriores anuarios, el objeto del presente capítulo consiste en analizar el sistema concursal en su capacidad para guiar las decisiones que discriminan entre las sociedades que logran sobrevivir al procedimiento (convenio) y aquellas que desaparecen (liquidación). Las salidas al concurso dependen, en principio, de su calidad económica y financiera. En el anterior capítulo hemos observado que en 2013 el sistema concursal acogió empresas con niveles de generación de recursos relativamente peores a los exhibidos en los ejercicios inmediatamente precedentes. Lo cierto es que en 2013 no generan recursos positivos el 62,6% de las concursadas, una proporción que supera a la observada en 2010, 2011 y 2012 (con un 51%, un 55,84% y un 56,89% respectivamente), y que claramente se aleja del 30,1% registrado en 2009. También debemos fijar la atención en el extremo opuesto de la distribución, es decir, en las sociedades que más recursos generan, puesto que entre ellas debemos encontrar a las que tienen posibilidades de alcanzar un acuerdo de reestructuración (convenio). En 2013 el porcentaje de sociedades con capacidad para atender íntegramente su exigible si aplicaran la totalidad de los recursos generados fue del 9,8%, menos que en 2011 (con un 11%) y 2012 (10,59%), y alejándose bastante de las cifras anotadas en 2009 y 2010 (con un 15,8% y un 15,2% respectivamente).

Estos porcentajes tienen una correspondencia muy directa con la escasa proporción de sociedades que alcanza el convenio: en el período que transcurre entre 2006 y 2012, el porcentaje máximo de convenios fue del 13,16% (2007), siendo 6,87% (2012) el mínimo. Como se ha dicho, veremos que en 2013 la proporción de convenios ha sido del 7,96%. A partir de esta evidencia, examinaremos aquí si las empresas que en 2013 efectivamente logran orientarse hacia la reestructuración, reflejan mejores indicadores de actividad y solvencia patrimonial. Esta cuestión es relevante, ya que una relación entre la calidad previa a entrar en concurso y las salidas al procedimiento indicaría que el sistema concursal está filtrando a las empresas correctamente, lo cual sería un indicador de buen funcionamiento de esta institución.

La principal función del sistema concursal es coordinar las decisiones que afectan a la reasignación de los recursos de las empresas que han entrado en crisis y cuyos pasivos no se han podido renegociar de forma privada (es decir, extrajudicialmente). Así, en tanto no se decida qué hacer con los bienes y derechos del deudor insolvente, el inicio del procedimiento protege a la masa activa de las acciones de los acreedores. Con ello se pretende evitar que los acreedores actúen ignorando los efectos que sus decisiones individuales provocarían sobre el valor conjunto de la empresa. Gracias a la paralización de acciones contra el patrimonio empresarial, el concurso provee el período necesario para negociar el convenio o para diseñar un plan de liquidación adecuado.

La ley divide el procedimiento concursal en dos fases: fase común y fase sucesiva.[4] Durante la fase común, los administradores concursales determinarán y clasificarán los pasivos concursales, así como valorarán la calidad del patrimonio empresarial. El resultado de esta labor se expone en un informe cuyo contenido puede ser corregido a iniciativa de los diversos interesados a través de las correspondientes acciones de impugnación. El objetivo de la fase común es, por tanto, reducir las asimetrías de información entre el deudor y los acreedores, permitiendo que tomen sus decisiones con un conocimiento preciso de las características patrimoniales de la concursada.

El concurso puede orientarse a la fase de *convenio*, o bien a la de *liquidación*.[5] La primera opción se orienta a facilitar el acuerdo entre deudor y acreedores para la reestructuración del pasivo (convenio), mientras que la segunda tiene por objeto la satisfacción de las deudas por medio de diversas operaciones, que incluyen bien la enajenación unitaria del patrimonio o la realización aislada de sus elementos.

El presente capítulo se estructura en tres secciones. En la sección 2.1 analizaremos cómo se distribuyen en nuestra muestra los concursos que en 2013 derivaron a la fase de liquidación, los que iniciaron la fase de convenio, así como aquellos para los que se dictó una sentencia de aprobación de convenio. En la sección 2.2 analizaremos si existen diferencias de tamaño, sector, edad, viabilidad y solvencia entre las concursadas según se orienten hacia la fase de convenio o a la de liquidación. Finalmente, en la sección 2.3 realizaremos un ejercicio similar, examinando las posibles diferencias entre los concursos que alcanzaron un convenio y los que iniciaron la fase de liquidación.

En las secciones 2.2 y 2.3 contrastaremos, por tanto, si las empresas con opciones de continuidad presentan mejores indicadores económicos y financieros. Por ejemplo, se podría esperar que la reestructuración (convenio) se asociara a una mayor capacidad para generar recursos. Asimismo, el valor de ciertos activos podría sufrir mayor pérdida en caso de liquidación, de manera que los acreedores prefirieran que la empresa continuara sus actividades. En general, unas mejores ratios podrían indicar que la crisis tiene carácter coyuntural o reversible, motivando la consecución de un convenio. Gracias al concurso, el deudor dispondría entonces de un cierto margen para transformar las obligaciones corrientes en compromisos a medio – largo plazo.

2.1. Evolución de los procedimientos.

Veamos en esta sección los hechos que resuelven la incertidumbre sobre el tipo de salida o solución que a lo largo del ejercicio 2013 se ha ido identificando en concursos iniciados en ese mismo año o con anterioridad. A tal fin hemos examinado dos tipos de documentos: por una parte analizamos los autos fechados en 2013 que abren la fase sucesiva del concurso; por otra, revisamos las sentencias de aprobación de convenio alcanzadas a lo largo de 2013. Entre los autos que dan paso a la fase sucesiva en 2013 hemos distinguido los que iniciaron la fase de convenio respecto de aquellos que abrieron la fase de liquidación.

En cuanto a las fases de liquidación, señalemos que nuestros datos permiten conocer cuántas de ellas se iniciaron en 2013 como resultado del fracaso de una fase de convenio iniciada en *cualquier momento anterior*,

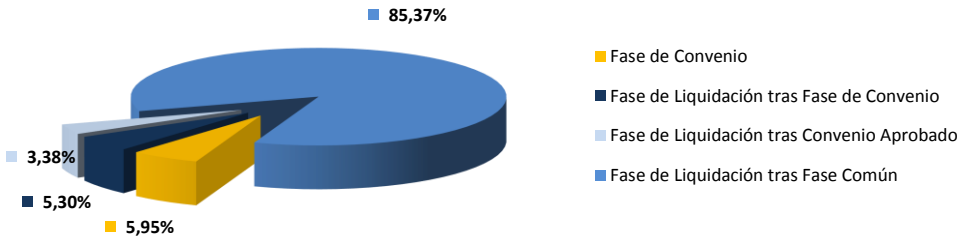
[4] La Ley Concursal ofrece también la posibilidad de que el deudor plantee una propuesta anticipada de convenio que, caso de prosperar, equivale a resolver el procedimiento en una sola fase.

[5] Con la entrada en vigor de la Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, el 1 de enero de 2012, queda derogada la liquidación anticipada del *Real Decreto – Ley 3/2009, de 27 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal ante la evolución de la situación económica*. La última reforma permite iniciar la fase de liquidación a iniciativa del deudor o de la administración concursal en cualquier momento de la fase común. A su vez, en los procedimientos abreviados se avanzan los plazos para la apertura de oficio de la fase de liquidación, cuestión que trataremos con mayor detalle en el capítulo 5 del presente Anuario.

o incluso por el incumplimiento de un convenio aprobado judicialmente en *cualquier fecha anterior*. Esta es una información relevante dado que, como se verá en el capítulo 5 (en la sección 5.2, concretamente), la apertura sucesiva de fase de convenio y fase de liquidación, o el paso de un convenio a una fase de liquidación podría incrementar los costes de estos concursos (costes que medimos en términos del tiempo necesario para determinar el destino definitivo de los recursos de la empresa).

El siguiente gráfico muestra que, del total de fases sucesivas registradas e iniciadas en 2013, las fases de convenio representaron un 5,95% del total, una cifra similar a las observadas en 2010 y 2012, en que los porcentajes se situaron en el 5,79% y el 5,05% respectivamente.

Evolución de los procedimientos que alcanzan Fase Sucesiva



Si se consideran los porcentajes de fases de convenio en los otros años para los que disponemos de tal información (8,38% en 2006, 7,80% en 2007, 8,06% en 2008, 9,57 en 2009, y 7,13% en 2011), la proporción observada en 2013 se revela como relativamente reducida.

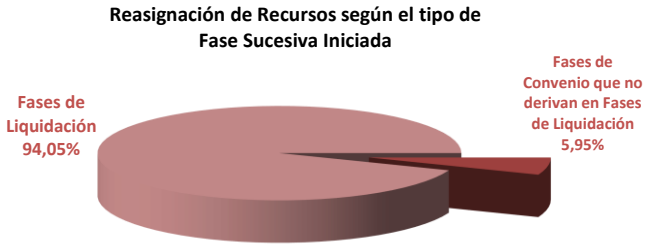
Si tenemos en cuenta el progresivo empeoramiento en las condiciones financieras de las sociedades concursadas en los años previos (véase el capítulo 1), no resulta extraño observar que la mayoría de las fases sucesivas iniciadas en 2013 tenga como objeto la liquidación.

Por su parte, en 2013 el porcentaje de fases de liquidación que provienen de una fase de convenio fracasada fue del 5,30%, una cifra dramáticamente inferior al 17,2% registrado en 2012, descenso que definitivamente ha de atribuirse a la aplicación plena de la *Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal* en 1 de enero de 2012, una norma que (como veremos en el capítulo 5) amplía los supuestos y avanza la apertura de las fases de liquidación reduciendo, en consecuencia, la probabilidad de que se inicie una fase de convenio cuando no tenga posibilidades de prosperar.

Evolución de los procedimientos que alcanzan Fase Sucesiva en 2013				
			Nº	%
Inicio de la Fase de Convenio sin Fase de Liquidación posterior			294	5,95
Inicio Fase de Liquidación	Tras apertura de Fase de Convenio en algún momento anterior	262	4.647	94,05
	Tras firma de convenio en algún momento anterior	167		
	Directamente tras Fase Común	4.218		
		Total	4.941	100,00

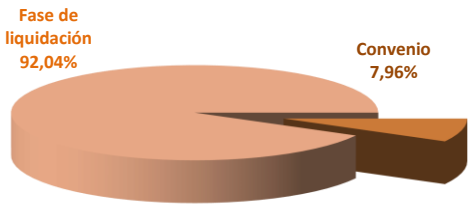
Otro dato a considerar es que el 3,38% del total corresponde a fases de liquidación iniciadas incluso tras la aprobación judicial de un convenio. Este porcentaje es algo superior al obtenido en los ejercicios 2011 y 2012 (con un 2,8% en ambos ejercicios), que a su vez supusieron un aumento respecto a lo observado en 2010 (0,94%), superando el registro de 2009 (1,73%), si bien por debajo de años como 2008, en que fue del 5,44%.

Los convenios fracasan bien por una interpretación errónea de la información disponible (derivando en una estimación excesivamente optimista de la capacidad de la empresa reflejada en los planes de pagos que se estudian en el Capítulo 3), o bien por la aparición de factores imprevistos ajenos a la gestión y a la voluntad del deudor.



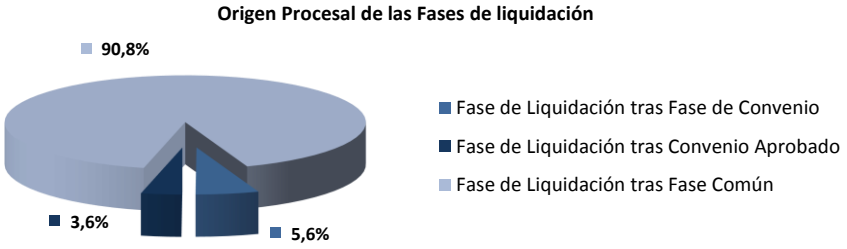
A lo largo de 2013 hemos registrado 420 convenios alcanzados por personas jurídicas, 18 de los cuales fracasó poco tiempo después (es decir, entre 2013 y 2014 derivaron a la fase de liquidación), por lo que en realidad se puede decir que el número total de convenios aprobados con posibilidad de alcanzar al menos el primer año de vigencia fue de 402. Se trata igualmente de una cifra muy pequeña si la relacionamos con el número de empresas que acabarán liquidándose.

Relación de Convenios aprobados y Liquidaciones iniciadas en 2013		
	Número	**%**
Aprobación de Convenio	402	7,96
Inicio de la Liquidación	4.647	92,04
Total Fases Sucesivas	5.049	100



Es decir, los convenios representan un 7,96% del total de casos para los que conocemos con certeza la salida asignativa dada por los participantes en el concurso. Es una cifra superior a las registradas en 2009 y 2012 (con un 7,23% y un 6,87% respectivamente), pero inferior a las obtenidas en 2010 y 2011, que fueron del 11,39% y del 9,83% respectivamente.

Tal como se refleja en el gráfico de la página siguiente, ahora centrado exclusivamente en desagregar las fases de liquidación en función de su origen procesal, en 2013 el 3,6% de las fases de liquidación se inició como consecuencia del fracaso de un convenio aprobado anteriormente, proporción algo superior a la observada en 2011 y 2012 (con un 2,8% y un 2,9% respectivamente). Sin embargo, como ya se ha apuntado antes, lo que realmente llama la atención es la caída experimentada en el porcentaje de fases de liquidación que suceden a una fase de convenio, profundizando de forma decidida en la caída iniciada en el ejercicio 2012: así, se pasó del 26,8% registrado en 2011 al 18,1 correspondiente a 2012, reduciéndose al 5,6% en 2013. Esto representa claramente un cambio estructural en el sistema, puesto que parece muy improbable que se regrese a las elevadas cifras observadas en ejercicios anteriores: cerca del 25% en 2006, el 22% en 2007, el 22,3% en 2008, el 21,2% en 2009, el 25,3% en 2010. Este cambio estructural debe atribuirse a la aceptación del concurso como mecanismo orientado no sólo a promover la continuidad del deudor, sino también a facilitar que la liquidación se produzca lo antes posible. Un cambio iniciado en 2012 en virtud de la reforma introducida por la Ley 38/2011, norma que transfiere poder a los órganos concursales en el supuesto de cese de la actividad productiva, en que la liquidación puede darse a iniciativa de la administración concursal. De hecho, en 2013 hemos identificado 200 casos, una cifra muy superior a los 36 casos registrados en 2012. Así, la mera posibilidad de que la liquidación sea forzada por la administración concursal empieza a ser creíble, haciendo más difícil que el deudor trate de derivar el concurso hacia la apertura de la fase de convenio con propósitos meramente dilatorios.



Por otra parte, conviene señalar que tras la Ley 38/2011 no se modificaron las facilidades de acceso a la fase de convenio en la tramitación ordinaria.[6] Sin embargo, la reforma sí modificó este aspecto en la tramitación abreviada. Así, la fase de convenio del procedimiento abreviado sólo se inicia si el deudor ha propuesto un convenio en fase común, imposibilitando la apertura por defecto de aquélla (y toda la serie de consecuencias que ello conlleva, como la siguiente convocatoria de la junta de acreedores, etc.). En el caso de la propuesta no anticipada de convenio, el deudor dispone de un plazo de hasta 5 días después de la notificación del informe del administrador concursal, debiendo el secretario judicial abrir de inmediato la fase de liquidación si tal propuesta no se hubiera presentado. Vemos, por tanto, que en los concursos abreviados la apertura de la fase de convenio es más difícil si el propio deudor no se muestra proactivo. Este hecho, unido al mayor poder de los órganos concursales en los supuestos de cese de actividad productiva, hace que sea más difícil iniciar fases de convenio con nulas o escasas probabilidades de éxito, explicándose así la dramática disminución de la incidencia estadística de la apertura consecutiva de fases de convenio y de liquidación.

2.2. Fase Sucesiva Iniciada, Comparación entre Concursadas.

Como vimos en el primer capítulo, el sistema concursal acoge a una gran variedad de empresas, tanto desde la perspectiva del tamaño, de la edad, como del sector. Asimismo, a través de sus índices de viabilidad y de solvencia se constató que muchas de las concursadas presentan una manifiesta fragilidad financiera y económica.

En esta sección analizamos la siguiente cuestión: dado que la fase sucesiva del concurso puede ser de convenio o de liquidación ¿qué rasgos distinguen las empresas concursadas que derivan a una u otra solución? Seguidamente analizamos la dimensión de las concursadas que en 2013 inician una fase de convenio (sin que después registremos en ese mismo año el inicio de una fase de liquidación) y las que abren la fase de liquidación.

Centrándonos en los resultados de la tabla siguiente, se aprecia que tanto si comparamos los promedios como las medianas, las empresas con mayor probabilidad de iniciar una fase de convenio presentan cifras de activo y pasivo superiores, conclusión similar a la que se llega si nos fijamos en los indicadores de asalariados y de actividad, si bien la comparación de promedios es significativa solamente para los indicadores de patrimonio. El promedio de los pasivos de los deudores que inician una fase de convenio supera el grupo de liquidación en unos 3,6 millones de Euros (5,6 millones de Euros si comparamos los activos), por debajo de las diferencias registradas en 2012 (6,2 millones, pasivos; 5,6 millones, activos).

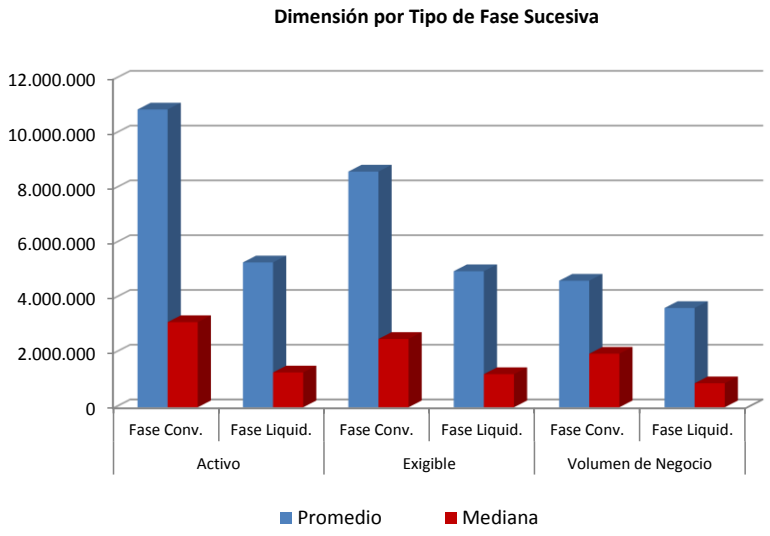
Por su lado, en 2013 la diferencia entre medianas de activo ha sido de 1,8 millones (1,3 en el pasivo), mientras que en 2012 fue de 3,2 millones (3,0 en el pasivo).

[6] En la tramitación ordinaria, si el deudor no solicitó la liquidación y no fue aprobada ni mantenida una propuesta anticipada de convenio, en cuanto se disponga de los textos definitivos del inventario y de la lista de acreedores el juez debe dictar auto poniendo fin a la fase común, abriendo la fase de convenio.

Dimensión de la concursada, según fase sucesiva iniciada				
Inicio de fase de convenio, sin que después en ese año se inicie fase de liquidación				
	Activo Total	**Pasivo Exigible**	**Volumen de Negocio**	**Número de Trabajadores**
Promedio	10.872.955	8.604.798	4.621.242	33
Mediana	3.108.491	2.494.316	1.955.284	14
Observaciones	268	270	252	251
Inicio de fase de liquidación				
	Activo Total	**Pasivo Exigible**	**Volumen de Negocio**	**Número de Trabajadores**
Promedio	5.289.461	4.967.655	3.624.803	22
Mediana	1.271.982	1.209.364	876.288	8
Observaciones	3.984	3.951	3.582	3.657

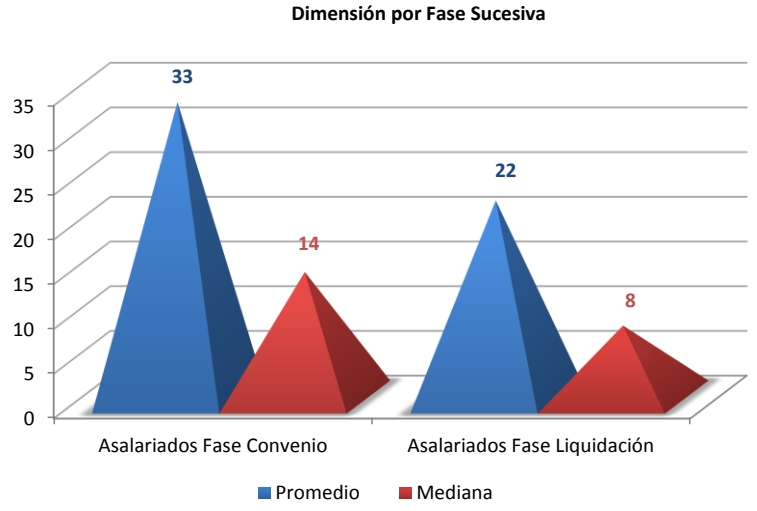
Nota: Estados contables según PGC 2007

Las diferencias en el volumen de negocio, si bien menores, también merecen atención: el promedio del grupo de fases de convenio es superior al de las liquidaciones en 1 millón de Euros (1,1 millones si se considera la mediana).[7]



Hasta aquí el análisis de las magnitudes patrimoniales y de actividad. Por su parte, en promedio, por cada asalariado contratado por las concursadas que abrieron la fase de liquidación, las que iniciaron la fase de convenio contrataron 1,50 y 1,75 asalariados, si se consideran los promedios y las medianas respectivamente. Son cifras generalmente cercanas a las obtenidas en años anteriores: 2012 (siendo 1,50 y 1,56 las proporciones de asalariados reflejadas en promedios y medianas respectivamente), 2011 (1,5 y 2 asalariados, proporciones de promedios y medianas), 2010 (1,9 y 1,4 asalariados, proporciones de promedios y medianas), 2009 (1,7 y 1,4 asalariados; proporciones de promedios y medianas), 2008 (con 1,2 y 1,5; proporciones de promedios y medianas), 2007 (2,4 y 1,3; promedio y mediana) y 2006 (1,9 y 3; proporciones de promedios y medianas).

[7] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

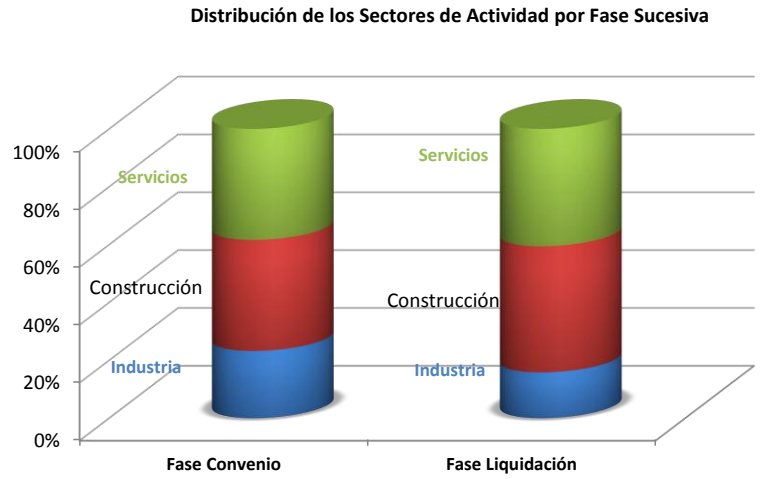


Seguidamente, se analiza la proporción de sectores por fase sucesiva iniciada.

Sector de la concursada, según fase sucesiva iniciada				
Inicio de fase de convenio, sin que después en ese año se inicie fase de liquidación				
	Industria	**Ciclo Construcción**	**Servicios**	**Total**
Observaciones	69	114	114	297
Porcentaje	23,23	38,38	38,38	100,00
Inicio de fase de liquidación				
	Industria	**Ciclo Construcción**	**Servicios**	**Total**
Observaciones	706	1944	1811	4461
Porcentaje	15,83	43,58	40,60	100,00

Nota: Criterio de agrupación a partir de la CNAE 2009

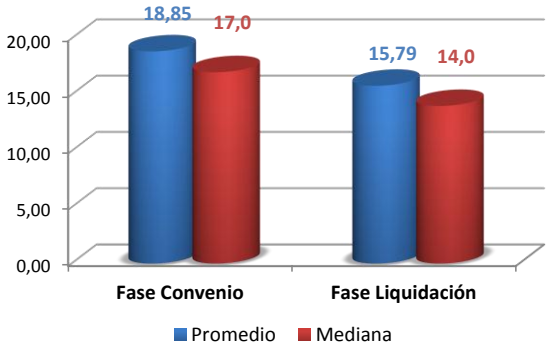
Los resultados indican que en 2013 el peso del sector de la construcción es superior entre las fases de liquidación: un 43,58%, frente al 38,38% de las sociedades que inician la fase de convenio. Cabe señalar sin embargo que las diferencias no son significativas.[8]



[8] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

En la próxima tabla comparamos la edad de ambos grupos.

Edad de la concursada, según fase sucesiva iniciada	
Inicio de fase de convenio, sin que después en ese año se inicie fase de liquidación	
Promedio	18,85
Mediana	17
Observaciones	295
Inicio de fase de liquidación	
Promedio	15,79
Mediana	14
Observaciones	4.466



Los datos indican que las concursadas que iniciaron la fase de convenio en 2013 son significativamente más antiguas que las que se liquidaron, en línea de lo observado en anteriores Anuarios (del 2006 al 2012).[9]

Hasta ahora el análisis sugiere que las fases de convenio y de liquidación iniciadas en 2013 se diferencian en el tamaño (especialmente en los activos y los pasivos) y en la edad. Desde la perspectiva de reasignación de recursos parece razonable pensar que las empresas con mayor disposición a continuar deberían mostrar mejores indicadores de viabilidad y de solvencia que las que se orientan a la liquidación.

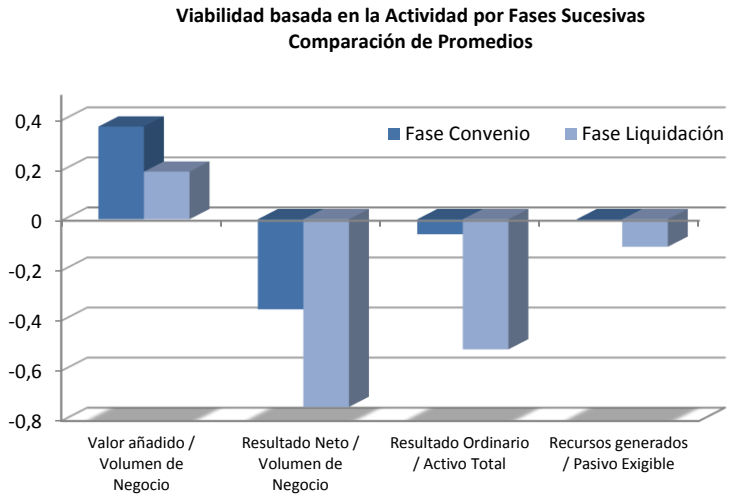
Veamos seguidamente las posibles diferencias en las ratios de viabilidad de la actividad de ambos grupos de empresas.

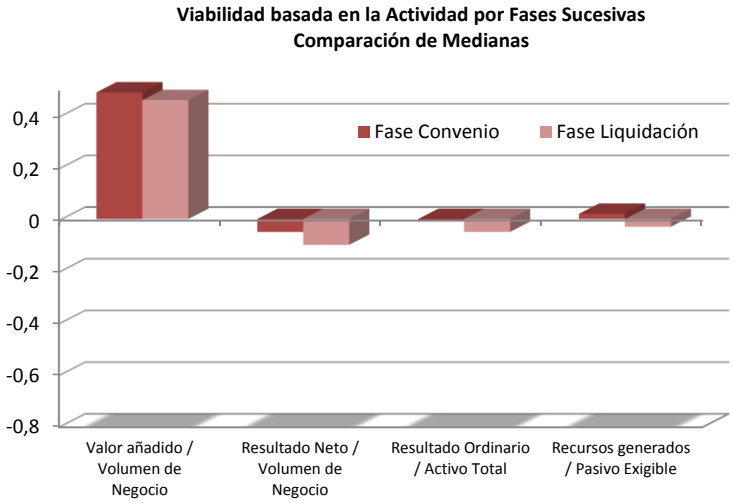
Viabilidad basada en la actividad, según fase sucesiva iniciada				
Inicio de fase de convenio, sin que después en ese año se inicie fase de liquidación				
	Valor añadido / Volumen de Negocio	**Resultado Neto / Volumen de Negocio**	**Resultado de Explotación / Activo Total**	**Recursos generados / Pasivo Exigible**
Promedio	0,37	-0,36	-0,06	-0,01
Mediana	0,49	-0,05	-0,01	0,02
Observaciones	232	250	249	250
Inicio de fase de liquidación				
	Valor añadido / Volumen de Negocio	**Resultado Neto / Volumen de Negocio**	**Resultado de Explotación / Activo Total**	**Recursos generados / Pasivo Exigible**
Promedio	0,19	-0,75	-0,52	-0,11
Mediana	0,46	-0,10	-0,05	-0,03
Observaciones	3.293	3.556	3.529	3.516

Nota: Estados contables según PGC 2007

[9] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

Entre las diferencias merecedoras de mención se encuentra el promedio claramente superior de la ratio de los recursos generados sobre el pasivo en el grupo que inicia la fase de convenio. Se trata de diferencias estadísticamente significativas, lo que confirma el obtenido en anteriores ejercicios (del 2006 al 2012, con la excepción de 2010).[10] Así, el promedio de los recursos generados respecto al pasivo del grupo de fases de convenio refleja un valor cercano a cero, mientras que la mediana llega a alcanzar un valor positivo; por su parte, en el grupo de fases de liquidación la mediana es inferior (0,03 negativo), y el promedio es claramente negativo: -11% del pasivo. Los gráficos corroboran visualmente estas diferencias.





Los estadísticos descriptivos de las sociedades que inician fase sucesiva en 2013 indican la existencia de diferencias de viabilidad, lo que permite sostener que la fase común del sistema concursal discrimina a los concursados en función de la viabilidad de sus actividades.

Así como en las ediciones del anuario correspondientes a los años 2006, 2007 y 2010 atribuimos la no existencia de diferencias a que el sistema concursal tiende a priorizar las opciones de continuidad, admitiendo entre las concursadas que inician la fase de convenio a empresas que en realidad deberían liquidarse en primera instancia, los Anuarios 2008, 2009, 2011, 2012 y 2013 apuntan a la existencia de un mecanismo de filtro.

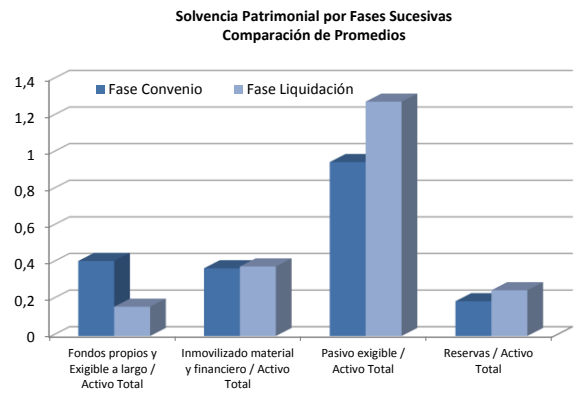
[10] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

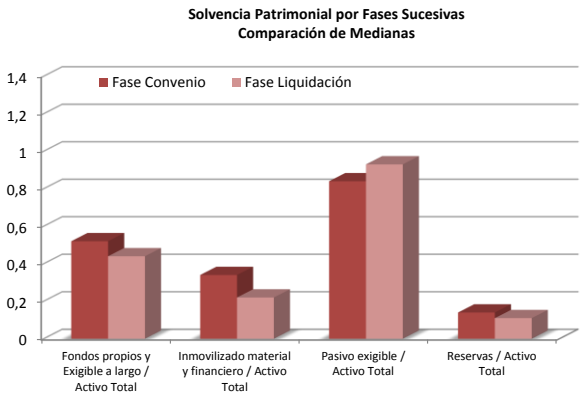
Pasemos seguidamente a examinar si existen disparidades en la vertiente patrimonial de la empresa. Veamos en las siguientes tablas los estadísticos de las variables que captan la solvencia patrimonial.

Solvencia patrimonial, según fase sucesiva iniciada				
Inicio de fase de convenio, sin que después en ese año se inicie fase de liquidación				
	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	**Inmovilizado material y financiero / Activo Total**	**Pasivo exigible / Activo Total**	**Reservas / Activo Total**
Promedio	0,41	0,37	0,95	0,19
Mediana	0,52	0,34	0,84	0,14
Observaciones	268	254	268	243
Solvencia patrimonial, según fase sucesiva iniciada				
Inicio de fase de liquidación				
	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	**Inmovilizado material y financiero / Activo Total**	**Pasivo exigible / Activo Total**	**Reservas / Activo Total**
Promedio	0,16	0,38	1,28	0,25
Mediana	0,44	0,22	0,93	0,11
Observaciones	3.979	3.728	3.914	3.521

Nota: Estados contables según PGC 2007

Al igual que lo observado con las ratios de viabilidad, también se observan diferencias entre ambos grupos, especialmente en lo relativo al apalancamiento, significativamente inferior en las sociedades que inician la fase de convenio.[11] Estas empresas parecen gozar además de una mayor estabilidad de la financiación (fondos propios más exigible a largo sobre el total del activo) y reflejan una distinta composición de activos: al menos así lo indican las medianas, con un mayor peso del activo inmovilizado material y financiero.





En definitiva, en 2013 observamos que las empresas del grupo de fases de convenio entran en el concurso con mejor solvencia, lo que parece indicar que, a medida que avanzamos en la crisis, una mejor situación patrimonial pre-concursal facilita el camino a la reestructuración de los pasivos en fase concursal.

[11] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

2.3. Opciones Asignativas, Convenio o Liquidación.

En el anterior apartado hemos observado que entre las concursadas que en 2013 inician una fase de convenio y las que se dirigen a la liquidación hay diferencias significativas en el tamaño (activos y pasivo exigible), en la edad, en la viabilidad de las actividades (recursos generados sobre exigible), y en el nivel de apalancamiento. No obstante, el inicio de una fase de convenio no implica su posterior culminación. Es decir, dentro de las que inician la fase de convenio pueden encontrarse concursadas que son similares a las que inician la liquidación, grupo al que no tardarán en integrarse. Completamos el capítulo, por tanto, tratando de identificar las características de las concursadas que finalmente alcanzan el convenio.

Seguiremos el mismo orden de variables que en secciones anteriores, empezando por el tamaño. Nótese que las cifras del grupo que inicia la fase de liquidación son exactamente las mismas que las presentadas en el anterior apartado: nuestro propósito aquí es compararlas con las correspondientes al grupo de convenios efectivamente aprobados.

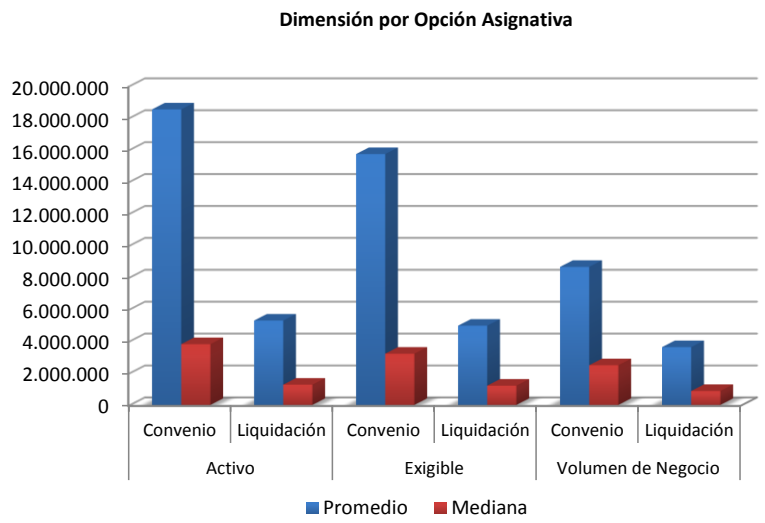
Anteriormente hemos visto que las sociedades que inician la fase de convenio tienen mayor dimensión que las que se liquidan en primera instancia. Centrándonos ahora en los convenios, podemos apreciar las sociedades de ambos grupos reflejan diferencias de tamaño aún mayores.

La tabla y gráfico siguientes permiten visualizar que estas diferencias se cumplen para las cuatro medidas de dimensión.

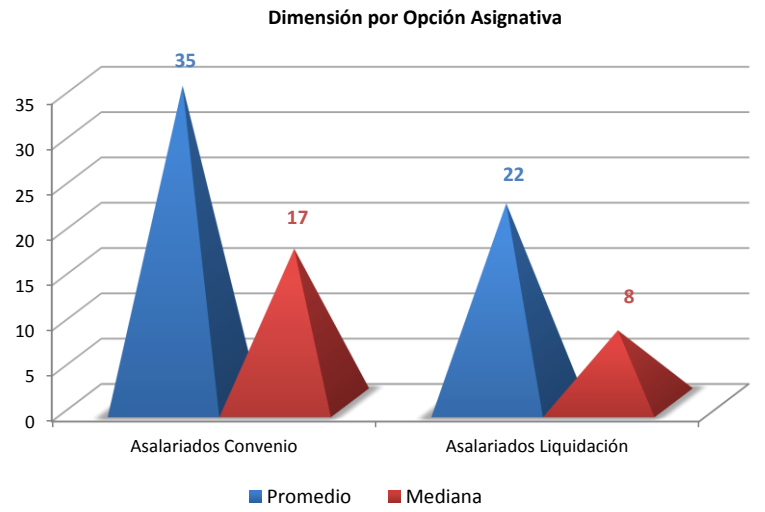
Las medianas del patrimonio de las empresas que logran un convenio en 2013 superan 3,00 y 2,66 veces las de las que se liquidan (activos y pasivos respectivamente). En cuanto a los promedios, los activos y pasivos del grupo de convenios son unas 3,5 y 3,17 veces mayores a los de las liquidaciones; el volumen de negocio es 2,39 veces superior, y el número de trabajadores es 1,59 veces mayor. Tomemos cualquiera de estas variables como referencia, la dimensión vuelve a constituir un factor muy importante para explicar las posibilidades de alcanzar un convenio, resultado consistente con los datos previos del período 2006 - 2012.

Dimensión de la concursada, según Opción Asignativa				
Convenio aprobado en 2013				
	Activo Total	**Pasivo Exigible**	**Volumen de Negocio**	**Número de Trabajadores**
Promedio	18.526.478	15.727.539	8.654.735	35
Mediana	3.812.738	3.213.385	2.491.255	17
Observaciones	365	365	349	333
Inicio de fase de liquidación en 2013				
	Activo Total	**Pasivo Exigible**	**Volumen de Negocio**	**Número de Trabajadores**
Promedio	5.289.461	4.967.655	3.624.803	22
Mediana	1.271.982	1.209.364	876.288	8
Observaciones	3.984	3.951	3.582	3.657

Nota: Estados contables según PGC 2007



Seguidamente se reflejan gráficamente las diferencias en el número de asalariados.

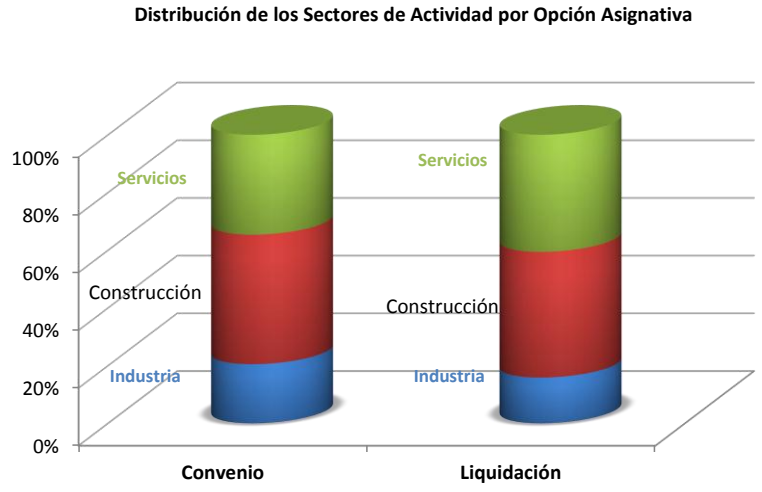


Cabe recordar que estas cifras corresponden a los períodos pre-concursales y que normalmente los concursos vienen acompañados de reestructuraciones de plantilla. Es decir, una plantilla mayor en etapas pre-concursales incrementa la probabilidad de firmar un convenio, pero desconocemos cuántos trabajadores perderán su empleo como parte del plan de viabilidad pactado.

La siguiente tabla indica que la distribución por sectores en el grupo de convenios es distinta a la exhibida por las liquidaciones, presentando estas últimas una mayor proporción de empresas de la construcción.

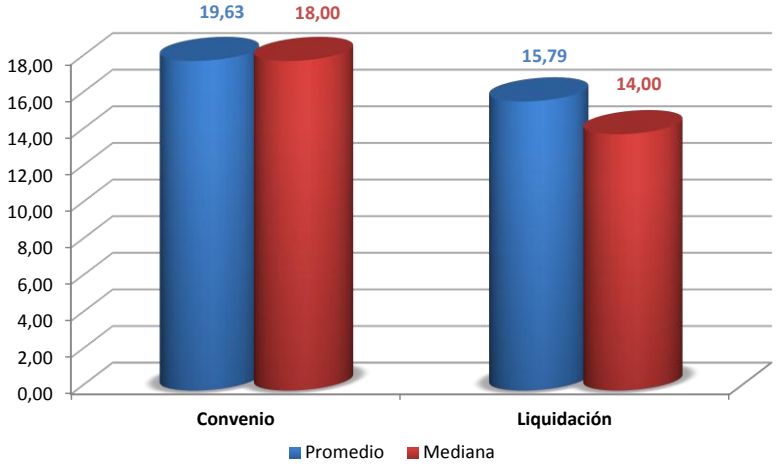
Sector de la concursada, según Opción Asignativa								
	Convenio aprobado en 2013				Inicio de fase de liquidación en 2013			
	Industria	Ciclo Construcción	Servicios	Total	Industria	Ciclo Construcción	Servicios	Total
Observaciones	78	171	132	381	706	1.944	1.811	4.461
Porcentaje	20,47	44,88	34,65	100,00	15,83	43,58	40,60	100,00

Al igual que en 2012, pertenecer a la industria se asocia significativamente a una mayor probabilidad de alcanzar un convenio.[12]



Seguidamente observamos que el grupo de convenios integra a empresas relativamente más antiguas.

Edad de la concursada, según Opción Asignativa		
	Convenio Aprobado en 2013	Inicio de Fase de Liquidación en 2013
Promedio	19,63	15,79
Mediana	18	14
Observaciones	387	4.466



De forma similar a lo observado al comparar las fases sucesivas iniciadas, observamos que entre las concursadas que alcanzan convenio en 2013 se encuentran empresas con una edad significativamente mayor (3,84 años más si se considera el promedio, siendo 4 años la diferencia de las medianas).[13]

[12,13] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

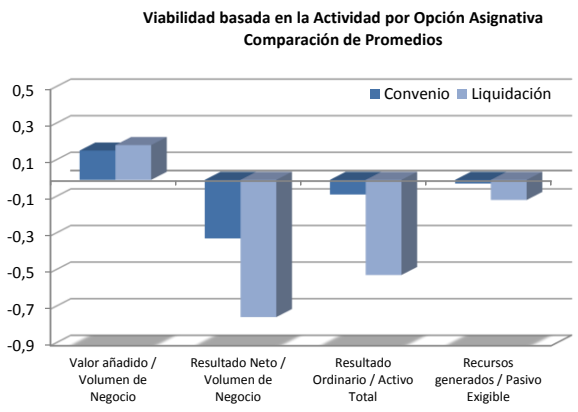
El gráfico refleja visualmente que tanto el promedio como la mediana son inferiores en las empresas que se liquidan. Apuntemos también que estos resultados concuerdan con los observados entre los años 2007 y 2012, una tendencia que el ejercicio 2013 no hace sino confirmar.

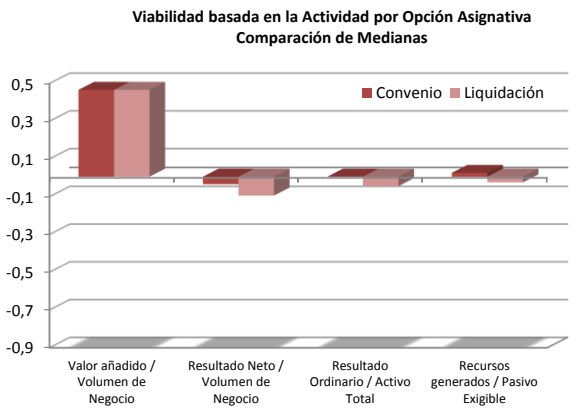
Pasemos ahora a comparar los indicadores de viabilidad de las actividades de ambos grupos.

Viabilidad basada en la Actividad, según Opción Asignativa				
Convenio aprobado en 2013				
	Valor añadido / Volumen de Negocio	**Resultado Neto / Volumen de Negocio**	**Resultado Ordinario / Activo Total**	**Recursos generados / Pasivo Exigible**
Promedio	0,16	-0,32	-0,08	-0,02
Mediana	0,46	-0,04	0,00	0,02
Observaciones	328	347	346	346
Inicio de fase de liquidación en 2013				
	Valor añadido / Volumen de Negocio	**Resultado Neto / Volumen de Negocio**	**Resultado Ordinario / Activo Total**	**Recursos generados / Pasivo Exigible**
Promedio	0,19	-0,75	-0,52	-0,11
Mediana	0,46	-0,10	-0,05	-0,03
Observaciones	3.293	3.556	3.529	3.516

Nota: Estados contables según PGC 2007

A excepción de la ratio de valor añadido (que refleja las mismas cifras), las medianas de las variables reflejan un mejor estado financiero del grupo de convenios. A su vez, al igual que lo observado en la anterior sección con respecto a las concursadas que entran en fase de convenio, vemos que aquellas que alcanzaron convenio en 2013 generaron un volumen de recursos sobre el pasivo superior a las que iniciaron la liquidación, siendo la diferencia significativa incluso si se corrige por tamaño, sector y edad, un resultado que también se dio en 2012.[14] Se añade asimismo que el promedio del margen neto (resultado neto sobre volumen de negocio) es significativamente peor en el grupo de liquidaciones.





La superior capacidad de generación de recursos registrada en 2013 para el grupo de convenios también se observó en ejercicios anteriores: en 2008, 2009, 2011 y en 2012, concretamente. La reiteración de este

[14] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

resultado tiene el interés de apuntar a un rasgo estructural que se relaciona con las propiedades de filtro del concurso: al menos desde que se inició la crisis, las características financieras preconcursales condicionan los resultados del procedimiento.[15] Debe advertirse, no obstante, que lo que se está determinando (o filtrando) es la continuidad del concursado en el proyecto empresarial, no la continuidad de la actividad productiva. Los recursos generados se miden en relación con el pasivo, y no al valor de liquidación. En el concurso, además de decidirse si el deudor continúa vinculado a los activos productivos, también se resuelve si estos activos continúan como unidad productiva, aspecto cuya valoración requeriría analizar las operaciones de liquidación, acompañando tal análisis de una estimación del valor conjunto y separado de los activos.

Puesto que lo que se relaciona es una magnitud flujo con otra de balance (o de *stock*), nuestro análisis no sólo pone de manifiesto que la generación de recursos es importante, sino que el nivel de deuda también lo es. Así, habrá sociedades cuya unidad productiva debe ser conservada que no alcanzan el convenio por entrar en el concurso excesivamente apalancadas. De esta forma los límites legales aplicables al contenido del convenio (espera de cinco años y quita del cincuenta por ciento) estarían contribuyendo a precipitar a la liquidación a sociedades cuyos activos tienen mayor valor conjunto que por separado. Dicho de otra forma, en aquellos casos en que lo eficiente sea preservar la integridad del activo, la continuidad del deudor en el proyecto empresarial dependerá del nivel de apalancamiento: por debajo de ciertos niveles de deuda podrá proponer un convenio con posibilidades de ser aprobado; por encima de esos niveles, habrá que ofrecer la unidad productiva a los posibles interesados.

Bajo ciertas circunstancias puede darse el problema de que quien más valore estos recursos sea precisamente el deudor, por disponer de activos personales y conocimientos (por ejemplo, experiencia y *know how* específicos) complementarios a los que integran la unidad productiva. Los límites legales impuestos al contenido del convenio impedirían al concursado excesivamente apalancado permanecer vinculado a la unidad productiva, lo que *ex ante* tendría el efecto de desincentivar al empresario a incurrir en una deuda excesiva. Posiblemente sea esta la utilidad perseguida por el legislador, sin descartar la voluntad de proteger a los acreedores frente a la utilización del convenio con fines principalmente expropiatorios.[16]

Analicemos seguidamente la posible existencia de diferencias en la calidad del patrimonio.

La tabla indica que el grupo de convenios firmados en 2013 presenta un menor apalancamiento que las liquidaciones, siendo la diferencia de promedios estadísticamente significativa, lo que no ha de extrañarnos, pues ya se obtuvo ese resultado en los Anuarios 2008, 2009, 2010 y 2012. Recordemos también que el contraste de promedios de esta ratio en la comparación con el grupo de fases de convenio (sección 2.2) también se reveló estadísticamente significativa.

Los datos sugieren asimismo que las empresas que alcanzan un convenio en 2013 tienen un mayor nivel de financiación básica, si bien la diferencia no es significativa una vez se corrige por las características básicas de la concursada (tamaño, sector y edad).[17]

[15] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

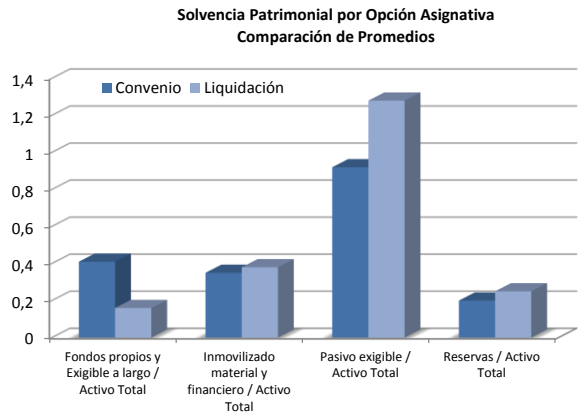
[16] En cualquier caso, si interpretásemos el valor de los activos reflejado en el balance como lo que se podría obtener en el supuesto de liquidación, y creamos una nueva variable relacionando los recursos generados con el valor de los activos, vemos que las diferencias entre los grupos de convenio y liquidación también son estadísticamente significativas: continúan las concursadas con mayor flujo de recursos en relación al valor de sus activos. No reportamos este resultado en la parte estadística de la metodología.

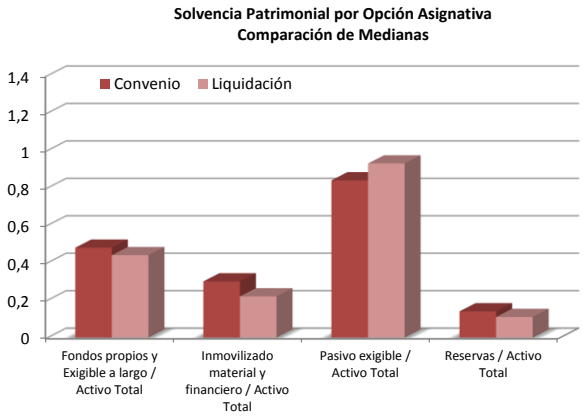
[17] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

Solvencia Patrimonial, según Opción Asignativa				
Convenio aprobado en 2013				
	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	**Inmovilizado material y financiero / Activo Total**	**Pasivo exigible / Activo Total**	**Reservas / Activo Total**
Promedio	0,41	0,35	0,92	0,20
Mediana	0,48	0,30	0,84	0,14
Observaciones	365	359	363	345
Inicio de fase de liquidación en 2013				
	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	**Inmovilizado material y financiero / Activo Total**	**Pasivo exigible / Activo Total**	**Reservas / Activo Total**
Promedio	0,16	0,38	1,28	0,25
Mediana	0,44	0,22	0,93	0,11
Observaciones	3.979	3.728	3.914	3.521

Nota: Estados contables según PGC 2007

Veamos seguidamente la representación gráfica de estos resultados.





Centrándonos en las medianas, advertimos que el grupo de convenios dispone de mayores niveles de financiación propia y exigible a largo plazo, a la vez que se observa un menor apalancamiento, mayores niveles de reservas y un mayor peso de activos fijos materiales y financieros (si bien con respecto a estas dos ratios la comparación de promedios no apunta este año en esa dirección). Así, en lo referente a las opciones de reestructuración, los datos de 2013 confirman la importancia de disponer de estructuras de financiación menos apalancadas y más estables (esto es, una mayor proporción de fondos propios y exigible a largo). Como viene sucediendo en anteriores anuarios, unas políticas de financiación más prudentes se revelan como las claves que permiten a la empresa sobrevivir al procedimiento.

RECAPITULACIÓN

En el ejercicio 2013 el 94,05% de las sociedades que iniciaron la fase sucesiva lo hicieron para liquidarse. Es una cifra muy similar a la observada en el período 2006 – 2012 (es decir, desde que disponemos de registros). Ciertamente, ese año no cambió la naturaleza liquidatoria del concurso, pero sí supuso un importante avance de la liquidación directa (esto es, sin intentos previos de convenio): del 74,95% en 2012 al 85,37%. En este sentido, el presente anuario nos muestra plenamente los efectos de la *Ley 38/2011, de reforma de la Ley concursal*, destacando la baja proporción de fases de liquidación precedidas por la apertura de una fase de convenio, que ha sido del 5,6%, reducidísima si se tiene en cuenta que en 2011 fue del 26,8%, y en 2012 del 18,1% (porcentajes calculados sobre el total de fases de liquidación abiertas en el ejercicio). Se cuentan entre las razones de este cambio estructural el mayor soporte que el nuevo marco legislativo ofrece en materia de anticipación de la fase de liquidación (que se concreta en la posibilidad de iniciar la misma en cualquier momento de la fase común), en la no apertura por defecto de la fase de convenio en la tramitación abreviada, junto con el mayor poder de los órganos concursales sobre la evolución del concurso en los supuestos de cese de la actividad productiva. Por su parte, una de las características que mejor define a las concursadas que eluden la liquidación es su capacidad para generar recursos, así como un menor apalancamiento (relación de pasivo exigible sobre activo), tanto si tomamos como referencia a las concursadas que inician la fase de convenio como si consideramos a las que lo alcanzan. Como ya se ha visto en ejercicios anteriores, en 2013 la calidad financiera preconcursal condiciona los resultados del procedimiento, aspecto que viene a acreditar la capacidad de filtro del sistema (en el sentido de separar a las empresas más viables y solventes respecto de las que no lo son). También se confirma que las que inician la fase de convenio, así como las que finalmente logran el acuerdo en 2013 registran mayores volúmenes de tamaño. Es decir, se ratifica de nuevo que el tamaño es una condición probablemente necesaria (no suficiente) para sobrevivir al concurso. A ello se añade que la pertenencia a la industria y una mayor edad se asocian claramente a mayores posibilidades de firmar un convenio.

3. La Recuperación del Crédito en los Convenios.

Una de las principales finalidades del sistema concursal reside en facilitar la recuperación del crédito. Otro objetivo consiste en ofrecer un marco de negociación que posibilite la continuidad del concursado en la empresa. La compatibilidad de ambos objetivos se da en la solución del concurso mediante el convenio. El convenio tiene como principal efecto la reestructuración del pasivo por medio de un compromiso estructurado de pagos, cuyo cumplimiento íntegro está contemplado por la ley como una de las posibles causas de conclusión de concurso. Como se ha expuesto en el anterior capítulo, nuestra muestra de concursos correspondientes a 2013 incluye un total de 402 convenios de deudores con personalidad jurídica. Ahora nuestro objetivo consiste en estudiar la naturaleza financiera de estos acuerdos, tomando nota de las quitas y esperas pactadas con los acreedores ordinarios.[18]

A partir de esas quitas y esperas, valoraremos las expectativas de recuperación del crédito de los acreedores ordinarios. Señalemos que, respecto a los créditos ordinarios, la ley limita las proposiciones de quita a la mitad de su importe, no pudiendo superar la espera el plazo de cinco años a partir de la firmeza de la resolución judicial que apruebe el convenio. El juez podría permitir la superación de estos límites en las propuestas anticipadas de convenio que contemplen la continuidad de la actividad de la empresa para su cumplimiento.[19]

El capítulo se estructura en dos apartados. En el primero relacionaremos los convenios con algunas características de los procedimientos, y estimaremos las expectativas de recuperación del crédito. En concreto, analizaremos la recuperación de los acreedores en función del carácter voluntario o necesario del concurso, y del mecanismo de aprobación del convenio (anticipado o por junta de acreedores). En el segundo apartado valoraremos si las características del concursado (tamaño, sector, solvencia…) influyen sobre el nivel de cobro. En concreto, compararemos el grupo de concursados cuyos convenios permiten esperar una recuperación superior al 50% del valor nominal del crédito (mayor recuperación), con aquellos cuyo valor actual del compromiso de pago a los acreedores ordinarios es inferior a la mitad de su valor nominal (menor recuperación).

3.1. Características de los Convenios y Recuperación del Crédito.

Antes de abordar el contenido financiero de los convenios, merece la pena conocer algunos de los hechos procesales que precedieron a su aprobación. En concreto, identificaremos cuántos de los convenios aprobados corresponden a concursos voluntarios y cuantos a necesarios. Asimismo, analizaremos si el convenio finalmente aprobado fue propuesto por el deudor o por los acreedores. Finalmente, contabilizaremos el número de convenios aprobados anticipadamente frente a los aprobados en junta de acreedores.

3.1.1. Características de los convenios.

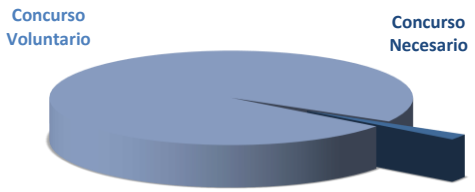
Analizados con detalle los precedentes procesales que acompañan a los convenios de 2013, podemos decir que no hay novedades relevantes respecto de lo observado en el período 2006-2012.

[18] También quedarán vinculados los acreedores privilegiados que opten por adherirse al convenio, aunque lo frecuente es que opten por no hacerlo, ejerciendo sus derechos al margen del mismo. Asimismo, los convenios establecen los pagos a los titulares de los créditos subordinados, aunque éstos no tienen derecho de voto en la junta de acreedores y su derecho de cobro está sujeto a la completa satisfacción del compromiso con los ordinarios y privilegiados.

[19] Es decir, en que el deudor haya presentado una propuesta anticipada acompañada de un plan de viabilidad cuyo cumplimiento precise de los recursos obtenidos por medio de la continuidad de la actividad productiva y, en su caso, de la posible prestación por terceros de recursos adicionales. De forma excepcional, el juez podría asimismo autorizar la superación de los límites cuando la concursada desarrolle una actividad de especial trascendencia para la economía.

Así, en 2013 se confirma el escasísimo número de convenios correspondiente a concursos necesarios: ocho casos. Es una cifra muy baja, que sitúa al ejercicio 2013 en la línea de lo observado en 2006 (solamente dos casos), en 2007 (ningún caso), en 2008 (cinco casos), en 2009 (ningún caso), en 2010 (tres casos), 2011 (siete casos), y 2012 (nueve casos). En términos porcentuales, en 2013 los convenios en concurso necesario representaron un 1,99%.[20] Es decir, en la gran mayoría de los convenios la iniciativa del concurso correspondió al deudor.

Convenios por identidad del solicitante del concurso		
Solicitante	**Número**	**Porcentaje**
Acreedor/es (concurso necesario)	8	1,99
Deudor (concurso voluntario)	394	98,01
Total	402	100



Se añade a lo anterior que ninguno de los convenios registrados en 2013 fuera propuesto por los acreedores, dato que entra en consonancia con lo anotado en ejercicios previos, correspondiendo la cifra máxima al ejercicio que inició la serie, 2006, con cuatro casos.

Otra cuestión importante es conocer si la propuesta se ha aprobado de forma anticipada (solución aportada por el regulador para reducir los costes del procedimiento) o se ha aprobado en junta de acreedores (tras apertura de la fase de convenio).

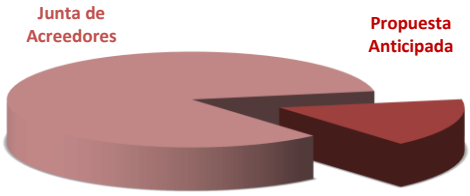
La ley permite al deudor presentar una propuesta anticipada en la misma solicitud del concurso, o bien dentro del período hasta agotar el plazo para la comunicación de créditos. De no aprobarse anticipadamente (por no alcanzar las suficientes adhesiones), y siempre que el concursado no opte por la liquidación, la propuesta anticipada se podrá mantener para su discusión en la junta de acreedores, o bien se debatirá cualquier otra propuesta presentada por el deudor o por los acreedores en el plazo que media desde el plazo de comunicación de créditos hasta la finalización del plazo de impugnación del inventario y de la lista de acreedores o, en otro caso, la que se presente desde la convocatoria de la junta hasta los 40 días anteriores a la fecha señalada para su celebración. Apuntemos, además, la modificación que la *Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal*, introdujo en el plazo para la presentación de propuestas no anticipadas de convenio en el procedimiento abreviado: hasta cinco días después de la notificación del informe del administrador concursal. En el supuesto de propuesta de convenio incluida en la misma solicitud del concurso, se prevé en el nuevo procedimiento abreviado que las adhesiones al mismo puedan hacerse hasta cinco días después de la fecha de presentación del informe del administrador concursal.[21]

[20] Tan solo en el ejercicio 2008 se advirtió un pequeño repunte en comparación con el resto de años, con un 7,58%.

[21] Dentro de los tres días siguientes a aquél en que hubiere finalizado el plazo para formular adhesiones, el secretario proclamará el resultado mediante decreto, sin que la norma determine si en caso de no aprobación se excluye o no la posibilidad de que posteriormente pueda mantenerse para su deliberación en la junta una vez que el secretario judicial la convoque para dentro de los 30 días hábiles siguientes.

Convenios por tipo de propuesta (mecanismo de aprobación)		
Tipo de propuesta	**Número**	**Porcentaje**
Propuesta anticipada*	66	16,42
Junta de acreedores	336	83,58
Total	402	100

***Nota**: se trata de propuestas que han alcanzado adhesiones suficientes en fase común (es decir, sin necesidad de ser mantenidas por el deudor en fase sucesiva).



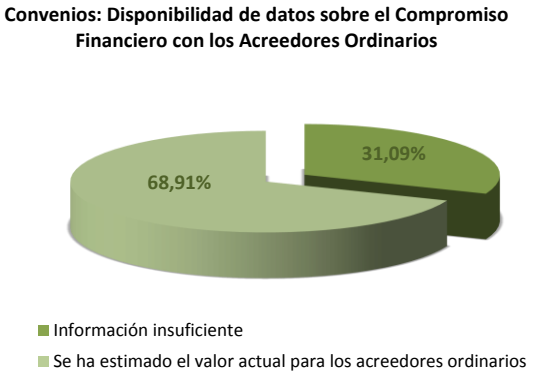
De los convenios registrados en 2013, 66 se aprobaron anticipadamente (esto es, sin pasar por la fase sucesiva de convenio). Es decir, en el 16,42% de los casos fueron suficientes las adhesiones de los acreedores expresadas por escrito, siendo este porcentaje superior al 11,81% registrado en 2012.[22] En el resto de casos ha sido necesaria la apertura de la fase de convenio y la posterior celebración de la junta de acreedores.

Respecto al contenido del convenio, señalemos que nuestra atención se ha centrado en las cláusulas de carácter financiero que afectan al valor de recuperación de los créditos ordinarios. Siguiendo la tradición concursal, el legislador opta por referirse a los conceptos de quita (parte del valor nominal del crédito que se condona) y espera (período de tiempo que transcurre entre la fecha de aprobación del convenio hasta el último pago previsto en el mismo). Veamos seguidamente la calidad de la información disponible respecto a los convenios que integran nuestra muestra.

Disponibilidad de información sobre el compromiso de pagos en los convenios aprobados		
	Número	**Porcentaje**
Convenios en que no disponemos del contenido completo o que no permiten estimar el valor actual del compromiso de pago.	125	31,09
Convenios en los que se dispone de información sobre la quita y / o espera propuesta, sin que la propuesta aprobada se complemente con otros pactos no cuantificables.*	277	68,91
Total	402	100

* En 80 documentos únicamente disponemos de la quita y de la espera. A efectos del cálculo de las expectativas de cobro hemos optado en estos casos por asumir pagos iguales a lo largo de la vida del convenio.

[22] En los ejercicios anteriores el máximo se observó en 2007, con el 25,35% de convenios anticipados.



Como se aprecia en la anterior tabla y gráfico, del total de 402 convenios registrados, en 277 casos disponemos de un conocimiento suficiente como para estimar (siempre bajo el supuesto de cumplimiento) las expectativas de cobro de los acreedores ordinarios.

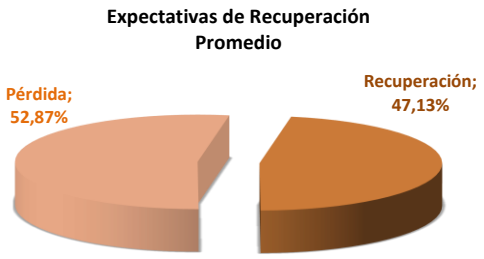
3.1.2. Recuperación del crédito.

Para los convenios de los cuales disponemos de información, y partiendo de los pagos a los que se compromete el deudor (quitas y esperas), en este apartado calculamos el valor actual de estos pagos. A tal efecto, hemos empleado como tasa de actualización el Tipo de Interés que los bancos ofrecen a las sociedades no financieras para nuevas operaciones, préstamos y créditos hasta un millón de Euros (según datos del Banco de España). En el apéndice (*Objetivos y límites de la información disponible*) se detalla la metodología empleada para el cálculo de este valor. Una vez realizado este cálculo, seguidamente ofrecemos diversos estadísticos sobre las expectativas de recuperación de los acreedores ordinarios.

En la siguiente tabla se presentan el promedio y mediana de las expectativas de recuperación de los acreedores ordinarios en los 277 convenios analizados.

Expectativas de recuperación de los acreedores ordinarios.		
Valor actualizado (por cada 100 Euros) de los compromisos de pago asumidos por la concursada en el convenio*		
Promedio	Mediana	Observaciones
47,13	44,29	277

***Nota**: Tasa de actualización: TAE correspondiente al mes de enero del año de inicio del procedimiento para nuevas operaciones, préstamos y créditos hasta un millón de Euros realizados por los bancos a las sociedades no financieras. Fuente: Tabla 19.7. Boletín Estadístico. Banco de España.



Si se toma como referencia el promedio, los convenios permitirían recuperar cerca del 47,13% del valor del crédito ordinario, caso de cumplirse íntegramente con los pagos pactados. Por tanto, en promedio, el conjunto de los acreedores ordinarios afectados por los convenios aprobados en 2013 perdieron un 52,87% del crédito aproximadamente, porcentaje que hemos de considerar como mínimo, dado que no conocemos el grado de cumplimiento de estos convenios.

La cifra mediana de recuperación es inferior al promedio, acercándose aquella al 44,29%. Señalemos que en 2013 el promedio fue inferior a los obtenidos en los anteriores anuarios (marcando el ejercicio 2009 el máximo, con un 56%). Por su parte, comentar que la mediana ha sido muy similar a la registrada en 2011 (44%) y en 2012 (44,6%). La presencia de algunos convenios en que la recuperación del crédito es relativamente alta

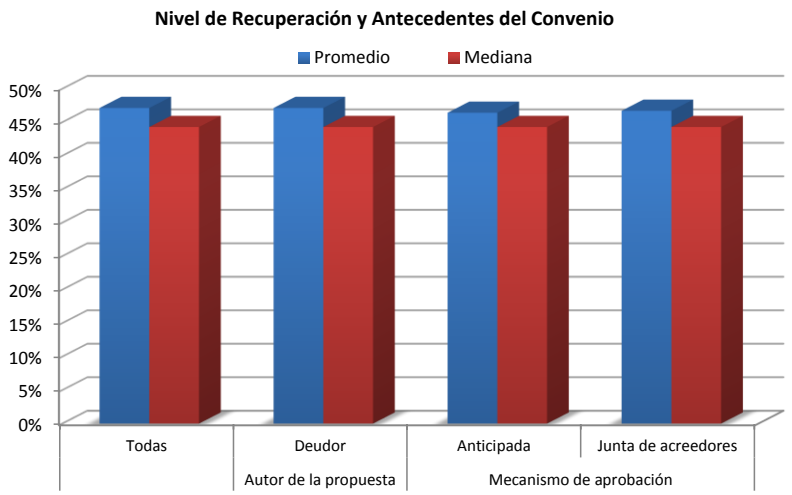
explica el sesgo hacia valores superiores en la distribución de esta variable, propiedad que ya identificamos en los dos ejercicios previos, 2011 y 2012.

Seguidamente examinamos si hay diferencias en el porcentaje de recuperación según el mecanismo de aprobación.

Expectativas de Recuperación de los Acreedores Ordinarios por Autor de la Propuesta y Mecanismo de Aprobación					
Valor actualizado de los compromisos de pagos asumidos por la concursada en el convenio. (1)					
	Convenios con planes de pagos actualizables	Autor de la propuesta		Mecanismo de aprobación	
		Deudor	Acreedor/es	Propuesta Anticipada	Junta de acreedores(2)
Promedio	47,13	47,13	n.a.	46,42	46,71
Mediana	44,29	44,29	n.a.	44,29	44,29
Observaciones	277	277	0	45	244

Notas:
(1) Tasa de actualización: TAE correspondiente al mes de enero del año en que se inicia el procedimiento para nuevas operaciones, préstamos y créditos hasta un millón de Euros realizados por los bancos a las sociedades no financieras. Fuente: Tabla 19.7. Boletín Estadístico. Banco de España.
(2) También se consideran como 'Junta de acreedores' las propuestas anticipadas no aprobadas inicialmente, pero que se mantienen y aprueban en junta de acreedores.

Hasta ahora, con la única excepción del ejercicio 2009, la experiencia acumulada desde 2006 nos ha venido indicando que los porcentajes de cobro suelen ser superiores cuando se aprueban de forma anticipada. Sin embargo, en 2013 observamos que tanto el promedio como la mediana reflejan una recuperación muy similar en ambos grupos.[23]



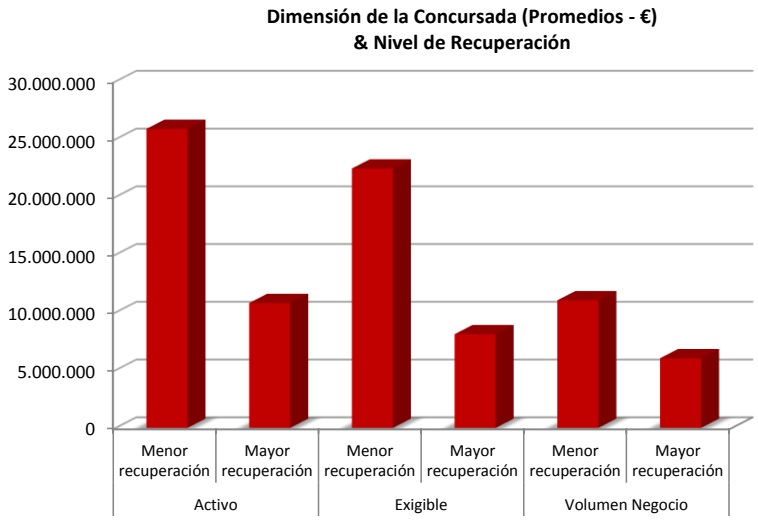
[23] La igualdad de las medianas se debe a la mayor frecuencia de los convenios en que se pacta una quita del 50% y una espera de cinco años, siendo el 44,29% el valor actualizado de tal compromiso.

3.2. Características de la Concursada y Expectativas de Cobro.

En la anterior sección se ha estimado que el promedio de las expectativas de recuperación en los convenios de 2013 fue del 47,13%, siendo la mediana un 44,29%. En el presente apartado analizaremos la posible influencia de las características de la empresa concursada. Para ello hemos separado la muestra de convenios en función de si el valor actual del compromiso de pagos supera el 50% del valor nominal, o es inferior.

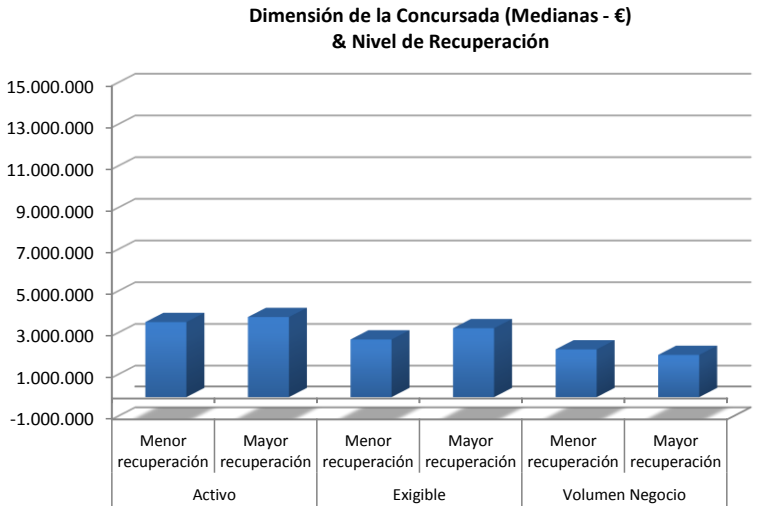
Empezamos comparando el tamaño de las concursadas en función del mayor o menor nivel de recuperación. Los datos de 2013 no parecen apuntar a una asociación clara entre el nivel de pago y el tamaño de la concursada.

Dimensión de la concursada, según nivel de recuperación				
Menor compromiso del deudor (recuperación inferior al 50%)				
	Activo Total	**Pasivo Exigible**	**Volumen de negocio**	**Número de Trabajadores**
Promedio	25.894.049	22.462.218	11.052.054	29
Mediana	3.599.323	2.765.023	2.289.429	15
Observaciones	178	178	170	157
Mayor compromiso del deudor (recuperación superior al 50%)				
	Activo Total	**Pasivo Exigible**	**Volumen de negocio**	**Número de Trabajadores**
Promedio	10.815.846	8.117.797	6.034.932	32
Mediana	3.840.934	3.305.212	2.024.438	17
Observaciones	85	85	83	83

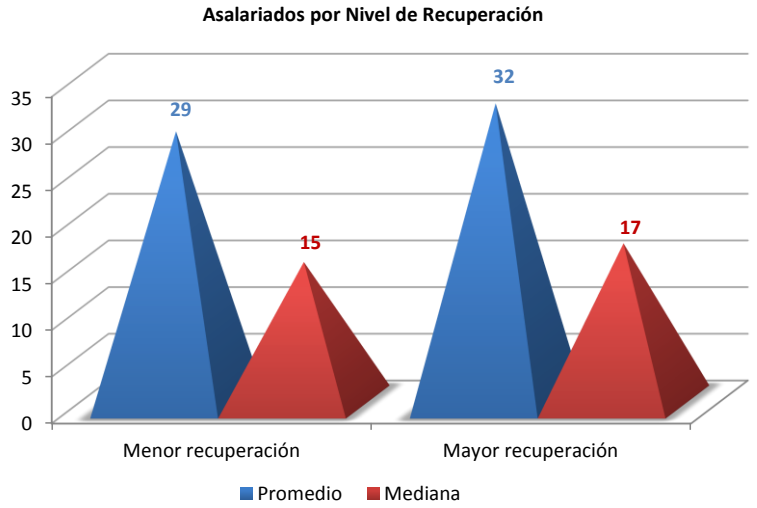


El promedio del exigible en el grupo de menor cobro es 2,76 veces superior al registrado en el grupo de mayor cobro. Sin embargo, si nos guiamos por la mediana, se advierte que las empresas con menor compromiso de pago acumulan una cifra de pasivo exigible inferior. En definitiva, los balances reflejan la presencia de unas

pocas sociedades de gran tamaño en el grupo de menor cobro, sin que ello afecte a la distribución de forma suficiente como para que la comparación de promedios sea significativa.[24]



Por su parte, el grupo de menor recuperación supera en cifras de volumen de negocio al grupo de mayor recuperación. Lo contrario sucede si nos fijamos en la cifra de asalariados, siendo mediana y promedio inferiores en el grupo de menor compromiso, sin que la diferencia llegue a ser estadísticamente significativa.



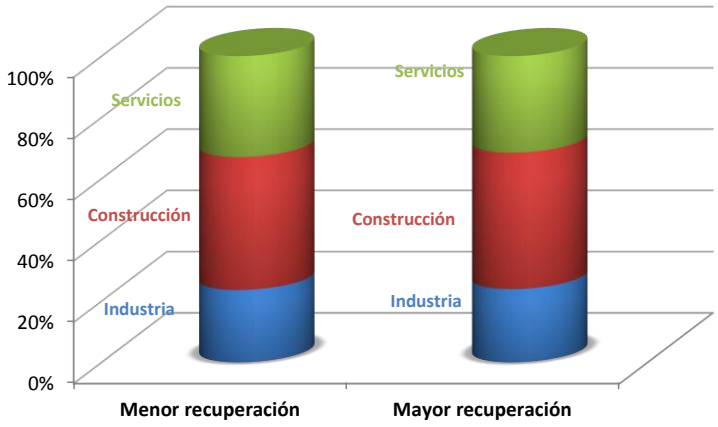
Reparemos que, tal como se observó en el Capítulo 2, las empresas con plantillas más grandes tienen mayor probabilidad de alcanzar un convenio, resultado que se confirma ejercicio a ejercicio. En el presente capítulo vemos que en 2013 la dimensión no constituye un indicador estadísticamente relevante en lo relativo a las expectativas de cobro de los acreedores.[25]

Por otra parte, en la siguiente tabla se analiza la composición sectorial según el nivel de recuperación alcanzado por los convenios de 2013.

[24,25] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

Sector de la concursada, según nivel de recuperación				
Menor compromiso del deudor (recuperación inferior al 50%)				
	Industria	**Construcción**	**Servicios**	**Total**
Observaciones	43	79	60	182
Porcentaje	23,63	43,41	32,97	100,00
Mayor compromiso del deudor (recuperación superior al 50%)				
	Industria	**Construcción**	**Servicios**	**Total**
Observaciones	22	41	29	92
Porcentaje	23,91	44,57	31,52	100,00

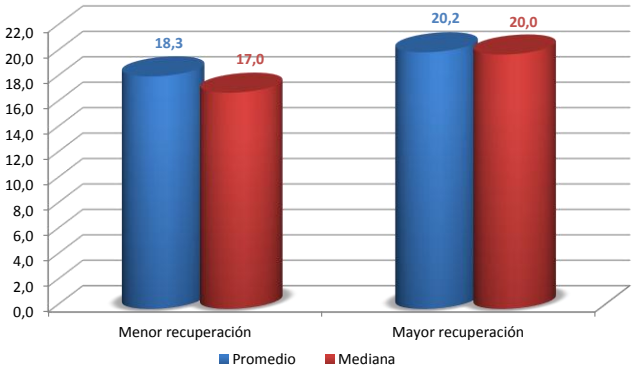
Distribución de los Sectores de Actividad por Nivel de Recuperación



Si bien las dos distribuciones son estadísticamente muy similares, en 2013 se advierte una presencia ligeramente mayor de sociedades del ciclo de la construcción entre el conjunto de mayor recuperación.[26]

Seguidamente, comparamos también la edad según el nivel de recuperación.

Edad de la concursada, según nivel de recuperación		
	Menor compromiso del deudor (recuperación inferior al 50%)	**Mayor compromiso del deudor (recuperación superior al 50%)**
Promedio	18,3	20,2
Mediana	17,0	20,0
Observaciones	186	91



Los datos sugieren que las sociedades concursadas con menor compromiso son algo más jóvenes, especialmente si nos fijamos en la mediana, si bien la diferencia de promedios no es significativa: la edad no permite predecir un mayor o menor cobro de los acreedores ordinarios.

[26] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

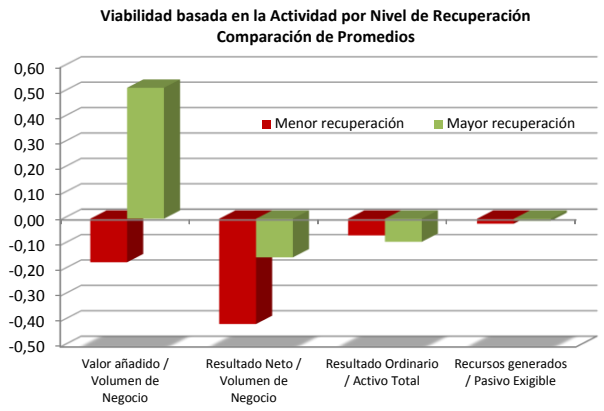
Pasamos ahora a analizar las posibles diferencias de calidad económico-financiera de la empresa, bajo la hipótesis de que el nivel de recuperación de los acreedores ordinarios debería ser mayor en las empresas que reflejan mejores ratios de viabilidad y solvencia.

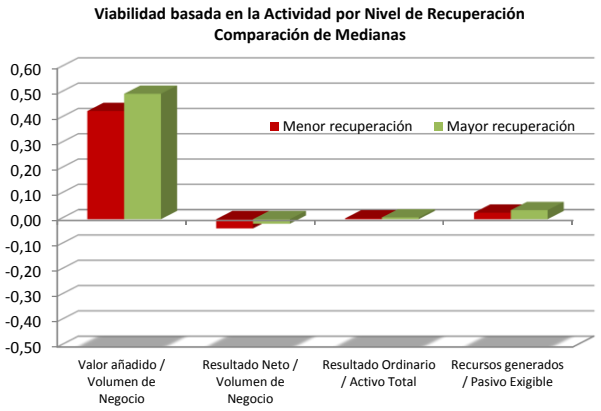
En la siguiente tabla se calculan las medidas de viabilidad según el nivel de recuperación.

Viabilidad basada en la actividad, según nivel de recuperación				
Menor compromiso del deudor (recuperación inferior al 50%)				
	Valor añadido / Volumen de negocio	**Resultado Neto / Volumen de negocio**	**Resultado Ordinario / Activo Total**	**Recursos generados / Pasivo Exigible**
Promedio	-0,17	-0,41	-0,07	-0,02
Mediana	0,43	-0,04	0,00	0,03
Observaciones	164	169	169	169
Mayor compromiso del deudor (recuperación superior al 50%)				
	Valor añadido / Volumen de negocio	**Resultado Neto / Volumen de negocio**	**Resultado Ordinario / Activo Total**	**Recursos generados / Pasivo Exigible**
Promedio	0,52	-0,15	-0,09	-0,01
Mediana	0,50	-0,02	0,01	0,04
Observaciones	74	82	81	82

Nota: Estados contables según PGC 2007

Como en anteriores capítulos, en la primera columna se compara la capacidad para añadir valor. Tanto si nos guiamos por las cifras del promedio como por las de la mediana, advertiremos una relación positiva en relación al compromiso de pago. Con respecto a las ratios de margen neto, resultado de explotación y generación de recursos, los niveles de viabilidad parecen algo mejores en el grupo de mayor compromiso, sin que las diferencias sean significativas.[27]





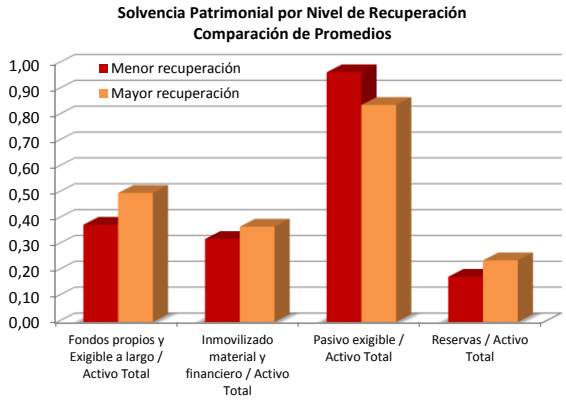
Si acaso, el grado de compromiso de los acuerdos alcanzados en 2013 presenta una asociación muy débil con los niveles de viabilidad basada en la actividad. Lo cierto es que en el ejercicio anterior, 2012, así como en el período 2006-2009 no se observó relación alguna entre estas variables. En los ejercicios 2010 y 2011, en cambio, las ratios de viabilidad sí fueron significativamente mejores en el grupo con mayor compromiso de pago. En cualquier caso, el cumplimiento de los compromisos dependerá del acierto en las soluciones propuestas por el plan de viabilidad.

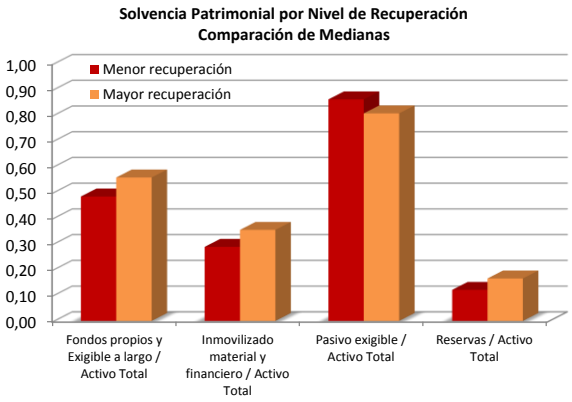
[27] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

Pasemos ahora a contrastar las posibles diferencias en la solvencia patrimonial entre ambos grupos.

Solvencia patrimonial, según nivel de recuperación				
Menor compromiso del deudor (recuperación inferior al 50%)				
	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	**Inmovilizado material y financiero / Activo Total**	**Pasivo exigible / Activo Total**	**Reservas / Activo Total**
Promedio	0,38	0,32	0,97	0,17
Mediana	0,48	0,29	0,86	0,12
Observaciones	178	175	178	167
Mayor compromiso del deudor (recuperación superior al 50%)				
	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	**Inmovilizado material y financiero / Activo Total**	**Pasivo exigible / Activo Total**	**Reservas / Activo Total**
Promedio	0,50	0,37	0,84	0,24
Mediana	0,56	0,35	0,81	0,17
Observaciones	85	83	84	83

Nota: Estados contables según PGC 2007





Observamos que en 2013 la composición de los pasivos (peso de la financiación básica), el apalancamiento, así como el nivel de las reservas presentan mejor imagen en el grupo de mayor recuperación. Con todo, solamente los promedios de la ratio de reservas parecen ser significativamente distintos (si bien no lo son una vez que se corrige por el efecto del tamaño, el sector y la edad).[28]

También se advierte que las sociedades que asumen mayores niveles de compromiso disponen de una mayor proporción de activos inmovilizados materiales y financieros, sin que la diferencia sea estadísticamente significativa.[29] Se puede afirmar por tanto que, al igual que lo observado con respecto a las ratios de viabilidad, no podemos destacar diferencias patrimoniales relevantes entre ambos grupos.

[28, 29] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

RECAPITULACIÓN

Desde la perspectiva del conocimiento de cómo funciona el sistema concursal resulta de gran interés analizar los precedentes y el contenido de los convenios: por una parte, porque nos permite calcular las expectativas de cobro de los acreedores ordinarios (contingentes al cumplimiento del pacto); y por otra, porque el convenio es el instrumento contractual que permite la continuidad del concursado en el proyecto empresarial. En el presente capítulo hemos visto que prácticamente todas las opciones de reestructuración se vinculan a la iniciativa del deudor. Así, de los 402 convenios registrados en este Anuario 2013, solamente ocho correspondieron a concursos necesarios, lo que representa un 1,99% sobre el total. Asimismo, la iniciativa en la propuesta de los convenios aprobados ha provenido siempre del lado del deudor. Es decir, la continuidad de la empresa siempre se ha venido impulsada por el lado del deudor. Por su parte, en 2013 las expectativas de recuperación de los acreedores ordinarios en los convenios analizados se cifraron en una mediana del 44,29% y en un promedio del 47,13% del valor nominal de los créditos, sin que el mecanismo de aprobación (propuesta anticipada o junta de acreedores) parezca tener efecto alguno sobre tales expectativas. Así, tomando como referencia los registros de que disponemos (período 2006-2013), advertimos que la asociación entre niveles de cobro y anticipación de la propuesta ha sido positiva en todos los ejercicios menos en 2009 y en 2013. Por otra parte, en 2013 no se aprecia una asociación significativa entre el nivel de compromiso del deudor y la dimensión de la concursada, así como con las ratios de viabilidad o patrimoniales.

4. El Control de la Empresa Concursada.

En los dos anteriores capítulos se interpretaron sucesos como la apertura de la fase sucesiva o la firma de un convenio desde las perspectivas de reasignación de recursos y distributiva. En este analizaremos un aspecto que puede influir sobre la evolución del concurso: el control de los recursos a lo largo del procedimiento.

El estado de insolvencia suele caracterizarse por un conflicto entre el deudor y los acreedores, así como entre los acreedores con diversos grados de privilegio. Esto se debe a que el valor de los bienes y derechos disponibles en etapa concursal tiende a ser inferior al valor de los fondos invertidos en las etapas pre-concursales. Frente a este riesgo de pérdida, es normal que los diversos agentes afectados se preocupen por evitar que una incorrecta administración de los recursos reduzca el valor de los derechos que ostentan sobre los mismos. Será frecuente que el deudor y los acreedores concursales mantengan posiciones contrapuestas sobre qué hacer con los recursos. En particular, los acreedores pueden interpretar que es necesario corregir la mala gestión y evitar que los administradores pre-concursales causen daño al patrimonio durante el concurso (esto es, destruyan valor empresarial). Y por su parte, los administradores pre-concursales pueden objetar que la crisis se debe a factores exógenos (que escapaban a su control), pudiendo además argumentar que su sustitución sólo causaría mayores pérdidas, dado que se perderían conocimientos y experiencia valiosos para la empresa.

La diversidad de criterios y la necesidad de seleccionar a quien mayor capacidad tenga para preservar el valor empresarial, explica que la legislación regule el control de los recursos durante el concurso. Así, la actual ley deja que los órganos concursales decidan, a la luz de la evidencia disponible, si debe producirse la *intervención* o la *suspensión* de las facultades de administración del deudor.

En caso de intervención, los administradores originales seguirán gestionando el patrimonio empresarial; sin embargo, su autonomía de decisión será limitada, dado que actuarán bajo la supervisión de la administración concursal. En caso de suspensión, en cambio, perderán la autonomía de decisión (en principio, de forma temporal), trasladándose el control al profesional asignado por el juez para ejercer las funciones de administración concursal.

Si bien la apertura de la fase de liquidación comporta automáticamente la suspensión de facultades de administración, cuando ésta suceda al iniciarse el concurso o durante la fase común, la suspensión no ha de interpretarse como un paso inevitable dirigido a la liquidación. Tampoco se trata necesariamente de un castigo por la falta de competencia, abuso o fraude de la administración pre-concursal, ya que para ello se prevé la eventual apertura de la sección de calificación y el ejercicio de las acciones de responsabilidad.

La suspensión de las facultades de administración puede decidirse en sentido preventivo, cuando existan indicios fundados de que la continuidad de los administradores originales podría destruir valor empresarial. Así, puede ser preferible para los acreedores la sustitución de los administradores cuando estos últimos, en tanto que propietarios con derechos residuales sobre el valor de la empresa (es decir, con mínima prioridad en el reparto del patrimonio insolvente), tengan escasas posibilidades de percibir parte de ese valor tras la liquidación. Bajo esas circunstancias, la sustitución se justifica por su escaso incentivo a preservar adecuadamente el valor de los activos.

Por otra parte, si la empresa se encuentra inactiva o en una fase muy avanzada de crisis, el juez puede decidir la sustitución al objeto de que la administración concursal vaya avanzando, un tiempo antes de iniciar la fase sucesiva, en la preparación de las operaciones de liquidación. Sin embargo, tras la entrada en vigor el 1 de enero de 2012 de la *Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal*, en estos casos lo más probable es que ambos sucesos (apertura de la fase de liquidación y suspensión de facultades) se produzcan simultáneamente, dadas las facilidades que el nuevo marco normativo añade en

materia de anticipación de la fase de liquidación cuando así lo soliciten el deudor (cuyo auto habrá de dictar el juez dentro de los diez días siguientes) o el administrador concursal (trámite que incluye el traslado de la solicitud al deudor por plazo de tres días, y la posterior resolución judicial dentro de los cinco días siguientes).

4.1. Evolución del control de la empresa concursada.

Antes de presentar los resultados, conviene examinar brevemente las diversas posibilidades de asignación del control a lo largo del procedimiento. Apuntemos que, tal como ha previsto el legislador, esta asignación tiene carácter contingente. En principio, si el deudor solicita el inicio del concurso (es decir, es voluntario), éste conservará la administración del patrimonio de la empresa, actuando la administración concursal como supervisora de la gestión (intervención). En cambio, si el concurso lo solicita algún acreedor (concurso necesario), se producirá la suspensión de la administración y disposición del patrimonio por el concursado, haciéndose cargo de la misma la administración concursal.

No obstante, a menos que se dicte la apertura de la fase de liquidación (supuesto que trae consigo la suspensión de las facultades del concursado mientras dure la misma), tanto al principio del concurso como en cualquier momento posterior (y en ello reside el carácter contingente del procedimiento), el juez puede revertir la situación a solicitud de la administración concursal: en caso de concurso voluntario puede decidir la suspensión (la administración concursal controla la empresa) o incluso, en caso de concurso necesario, puede decidir la intervención.

En el siguiente cuadro se identifican las contingencias que influyen en el control en los supuestos de no apertura de la fase de liquidación.

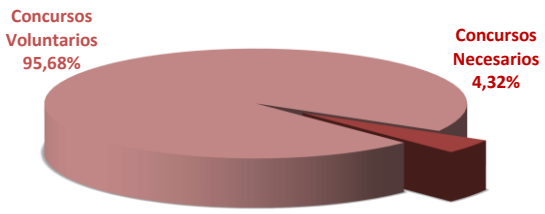
Evolución del Control de la Empresa Concursada	
Contingencia	**Efectos**
1. Concurso solicitado por el deudor (concurso *voluntario*)	El deudor conservará las facultades de administración y disposición sobre su patrimonio, quedando sometido el ejercicio de éstas a la intervención de la administración concursal, mediante su autorización o conformidad.
2. Concurso solicitado por los acreedores (concurso *necesario*)	Se suspenderá el ejercicio por el deudor de las facultades de administración y disposición sobre su patrimonio, siendo sustituido por la administración concursal.
3. Valoración del juez	No obstante, el juez podrá acordar la suspensión en caso de concurso voluntario o la mera intervención cuando se trate de concurso necesario.
4. Valoración de la Administración concursal	A solicitud de la administración concursal y oído el concursado, el juez podrá acordar en cualquier momento el cambio de las situaciones de intervención o de suspensión de las facultades del deudor sobre su patrimonio

La suspensión tendrá lugar siempre que se dé inicio a la fase de liquidación. Sin embargo, no analizaremos aquí esta contingencia, dado que ya fue suficientemente estudiada en el segundo capítulo desde la perspectiva de asignación de recursos.

El propósito de este apartado es examinar detalladamente las disposiciones judiciales relativas al control en los concursos iniciados en el año 2013. Previamente, en la siguiente tabla se muestra la distribución de concursos según la identidad del solicitante (carácter voluntario o necesario del procedimiento).

Distribución de concursos por identidad del solicitante (Acreedores / Deudor)		
	Número	Porcentaje
Concursos Necesarios	313	4,32
Concursos Voluntarios	6.935	95,68
Total	7.248	100,00

Nota: Concursos necesarios: solicitud de uno o varios acreedores, Concursos voluntarios: solicitud del deudor



Se puede apreciar que el 95,68% de los concursos ha sido instado por el deudor. El hecho de que la proporción sea similar a la observada desde los primeros años de crisis (como así atestiguan los Anuarios 2008, 2009,2010, 2011, y 2012, para los que se obtuvo el 93,3%, 95,44%, 95,04%, 94,96% y 94,04% respectivamente) nos hace pensar que la percepción de los acreedores acerca de los beneficios de instar al concurso apenas ha cambiado a lo largo del tiempo. Sin embargo, extender la comparación a los años 2006 y 2007, en que el porcentaje de concursos voluntarios fue relativamente inferior (90,2% y el 88,59% respectivamente), invita a pensar que, pasados los primeros años tras la gran reforma de 2004, la desconfianza en el concurso como vía para la satisfacción del crédito tardó poco en consolidarse. Las razones pueden ser muy diversas. Entre ellas podría encontrarse las noticias que periódicamente nos llegan sobre el incremento de concursos y el consecuente colapso de los juzgados. La expectativa de verse inmersos en un proceso percibido como costoso y lento, siendo que el transcurso del tiempo daña especialmente a los intereses de los acreedores, podría inhibirles de llevar la iniciativa del concurso.

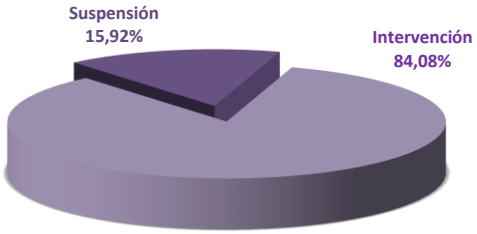
Juntamente al anterior factor hay que considerar otro, de carácter legal, que limita que el margen de acción de los acreedores. El RD Ley 3/2009 vino a reducir las posibilidades objetivas de que disponen los acreedores para instar el concurso, al impedir que bajo ciertas condiciones sea declarado concurso necesario, aun cuando los acreedores adelantaran su solicitud a la del deudor. Concretamente, lo anterior ocurre si la solicitud de los acreedores se produjo dentro de los tres meses una vez que el deudor hubiere comunicado al juzgado el inicio de negociaciones para obtener las adhesiones a una propuesta anticipada de convenio. De fracasar tales negociaciones (por no haberse alcanzado las adhesiones suficientes para la admisión a trámite de una propuesta anticipada), la ley concede un mes más al deudor para solicitar el concurso, durante el cual los acreedores quedan privados de la posibilidad de instarlo. Posteriormente, la Ley 38/2011 extendió la imposibilidad de declaración del concurso necesario al supuesto de que la comunicación se realizara, dentro de los referidos plazos, con motivo de las negociaciones para alcanzar un acuerdo de refinanciación. El hecho de que el porcentaje de concursos necesarios ya sufriera una apreciable disminución en 2008, antes de la entrada en vigor del RD Ley 3/2009, hace pensar que el efecto de este factor legal sólo ha podido servir para reforzar el predominio de los concursos voluntarios, por lo que difícilmente veremos crecer el número de concursos necesarios hasta los niveles de 2006 y 2007.

Hecha esta breve interpretación de la relación entre concursos voluntarios y necesarios, pasemos ahora a analizar el tipo de administración bajo la que se regirán los recursos de la empresa. Cabe subrayar a este respecto que la identidad del solicitante es una circunstancia muy determinante en la definición y posterior evolución del control de la concursada. Así, la gran mayoría de concursos instados por el deudor resultan en la conservación de las facultades de administración (esto es, en la intervención).

Presentamos en la siguiente tabla la distribución de los concursos en función de la asignación de facultades del deudor, según se dispone en el auto judicial dictado al inicio del procedimiento.

Distribución de concursos por facultades del deudor al inicio del procedimiento (Suspensión / Intervención)		
	Número	Porcentaje
Suspensión	1.154	15,92
Intervención	6.093	84,08
Total	7.247	100,00

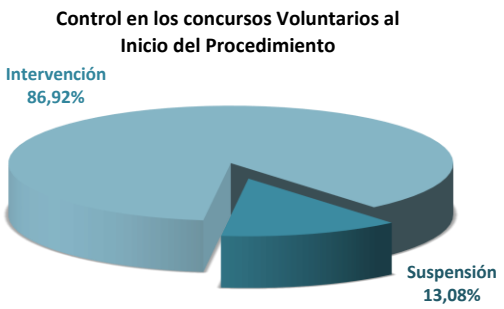
Nota: Suspensión: el deudor pierde las facultades de administración, Intervención: el deudor mantiene sus facultades de administración



Observamos que el deudor mantiene el control en la mayoría de los concursos iniciados en 2013, si bien en un 15,92% de los casos será sustituido por la administración concursal. La frecuencia de las suspensiones es claramente superior a la registrada en 2008 (9,8%), 2009 (5,78%), 2010 (6,29%) y 2011 (6,32%), si bien se mantiene próxima a la registrada en 2006 (con un 15,58%), 2007 (17,16%) y 2012 (16,48%). En principio, el descenso experimentado entre 2008 y 2011 pudo deberse a una mayor sensibilidad de los jueces a la preferencia de los profesionales administradores concursales por la intervención, por ser ésta menos costosa en tiempo y recursos (del propio profesional) que la suspensión. En 2012 y 2013, sin embargo, bajo la aplicación de la Ley 38/2011 los motivos podrían ser distintos. En este sentido, el análisis conjunto de las dos tablas anteriores podría darnos algún indicio de las razones de este cambio con respecto a los años inmediatamente precedentes.

Distribución de concursos por identidad del solicitante y control al inicio del procedimiento				
	Concursos Necesarios		Concursos Voluntarios	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Suspensión	247	78,91	907	13,08
Intervención	66	21,09	6.027	86,92
Total	313	100,00	6.934	100,00

Por una parte, en el 21,09%de los concursos necesarios se decide la intervención, una cifra superior a la registrada en 2012 (17,2%). Desde una perspectiva temporal más amplia, este resultado apunta a una cierta flexibilidad en el criterio judicial seguido para concursos instados por los acreedores: si en 2006 y 2007 las intervenciones entre los concursos necesarios no alcanzaron el 10%, en 2008 se observó un salto hasta el 21%, llegándose a acercar a casi el 30% en 2009, para luego descender al 22%y el 23% en 2010 y en 2011 respectivamente. Es decir, la decisión parece tomarse según el perfil de la empresa que cae en el concurso por iniciativa de los acreedores.



Más relevante será analizar lo que sucede en los concursos voluntarios, mucho más numerosos. Durante 2012 en el 86,92%de este tipo de concursos los autos judiciales asignan el control al deudor, porcentaje algo inferior

al de 2012 (87,72%), y claramente menor al observado en 2007 y 2006 (alrededor del 92%), así como en 2008 (95%), 2009 (97%), 2010 (97,5%) y 2011 (97,46%). Es decir, al menos respecto a los concursos voluntarios, si bien los jueces continúan confiando en los deudores para la administración de la empresa, en 2013 las suspensiones entre los concursos voluntarios alcanzan el nivel más alto desde que se dispone de registros: el 13,08%.

Parece oportuno referir aquí que el legislador prevé la posibilidad de que el concursado pida la liquidación con la solicitud de concurso voluntario, en cuyo caso deberá acompañar una propuesta de plan de liquidación juntamente con resto de documentos requeridos. Del total de 850concursos voluntarios con sustitución de las facultades de administración registrados en 2013, en 822casos el deudor había solicitado la liquidación al inicio del procedimiento. Es decir, en un 96,7% de los casos la petición de liquidación del concursado en la solicitud del procedimiento coincide con la sustitución de las facultades de administración del deudor dictada por el juez en el auto de declaración del concurso (voluntario), en conexión directa con la apertura simultánea (761 casos) o sucesiva (pero prácticamente inmediata, 61 casos) de la fase de liquidación.

Téngase presente que en 2010 el porcentaje de concursos voluntarios con suspensión de facultades en que el deudor pidió la liquidación con la solicitud del concurso fue solamente de un 45%, pasando esa cifra a ser del 73,7% en 2011. En 2012 y 2013 la suspensión de las facultades de administración no es sino el reflejo del carácter propiamente liquidatorio con que se insta el concurso sin que, en estos casos, deba interpretarse la sustitución como una herramienta pensada para corregir o penalizar al deudor.

Como se ha apuntado anteriormente, el juez puede modificar las facultades del deudor en cualquier momento del procedimiento. Para analizar esta decisión, hemos examinado los autos de modificación de facultades correspondientes al año 2013. A partir de estos documentos identificaremos los posibles cambios experimentados en la fase común de los concursos que se encuentran en tramitación durante este año. Nótese que los concursos “en tramitación” durante2013incluyen a aquellos que se iniciaron en ese mismo año, así como los iniciados con anterioridad (estableciendo como límite el 1 de enero de 2012, dado que se desea evitar que en sucesivos anuarios se sigan incluyendo concursos que han finalizado sin que tengamos registro documental de este hecho). Adviértase también que, debido al carácter anual de este informe, hemos excluido del análisis los concursos en los que se registró un cambio de control en fecha anterior o posterior al 2013. Se plantean pues cuatro posibilidades:

- Primero, que durante el 2013no se registren cambios en los concursos que se iniciaron con la suspensión de las facultades.
- Segundo, que a lo largo de 2013registremos cambios hacia la intervención de concursos iniciados con la suspensión de facultades.
- Una tercera posibilidad es que el concurso se inicie con la intervención, pero que en 2013se acuerde la suspensión de las facultades.
- Finalmente, nos encontraríamos con concursos que inician con la intervención de facultades y que en 2013continúan en ese estado.

En la siguiente tabla se expone el resultado de este examen.

Cambios de Control en Concursos en Tramitación		
Concursos que se Inician como Suspensión		
	Número	Porcentaje
Se mantiene la suspensión	1.725	100,00
Se cambia a Intervención	0	0,00
Total	1.725	100,00

Concursos que se Inician como Intervención		
	Número	Porcentaje
Se cambia a suspensión	25	0,26
Se mantiene la Intervención	9.707	99,74
Total	9.732	100,00

Los datos indican que, una vez perdido el control al inicio del procedimiento, lo normal es que la administración concursal controle la concursada en lo que resta del concurso. Así, en 2013 no hemos registrado ningún auto de modificación de facultades de suspensión a intervención, suceso muy infrecuente en los ejercicios pasados: ningún caso en 2006 y 2007; un caso en 2008, 2009 y 2010; tres casos en 2011 y 2012.

Por otro lado, entre los concursos en que inicialmente se asignó el control al deudor, en 2013 el juez procedió a la suspensión en algún momento posterior en 25casos. Representa un porcentaje muy pequeño, un 0,26% del total de concursos iniciados con la intervención, muy similar al de anuarios precedentes. En general, podemos decir que se trata de un hecho muy infrecuente, y que debe atribuirse a la aportación de nueva información sobre el estado de la concursada por parte de la administración concursal.

Tendremos ocasión de examinar las diferencias observables entre las concursadas que, al iniciarse el procedimiento, mantienen las facultades de administración y las que las pierden, en el siguiente apartado.

4.2. Facultades de administración del deudor al inicio del procedimiento.

Esta sección se divide en dos partes. Examinaremos primero las posibles diferencias entre las concursadas que durante el año 2013inician el procedimiento con la intervención de las facultades del deudor y aquellas donde se le sustituye por la administración concursal. [Sección 4.2.1]

Posteriormente, conoceremos las particularidades de aquellos concursos en los que el juez, en el propio auto de declaración de concurso, toma la iniciativa y en algún momento de 2013 dicta la intervención en los concursos necesarios o bien provee la suspensión en los concursos voluntarios. [Sección 4.2.2]

4.2.1. Comparación de la suspensión frente a la intervención de las facultades del deudor.

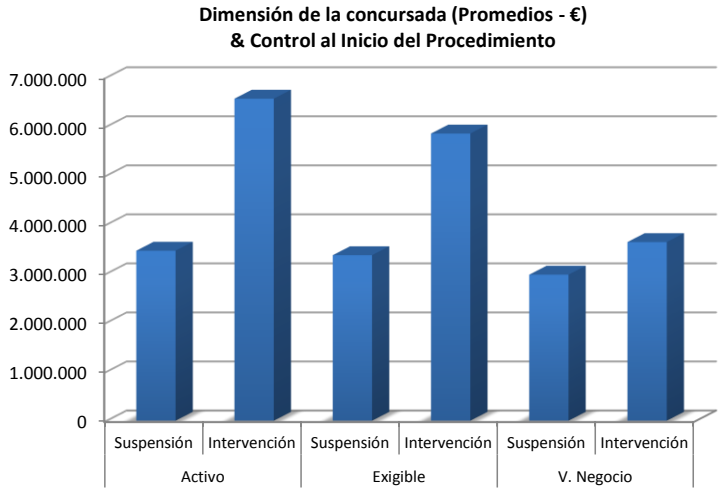
Las variables consideradas para esta comparación son las mismas que se emplearon en anteriores capítulos, esto es, variables que recogen las características de las concursadas desde la perspectiva del tamaño, el sector, la edad, la viabilidad y la solvencia.

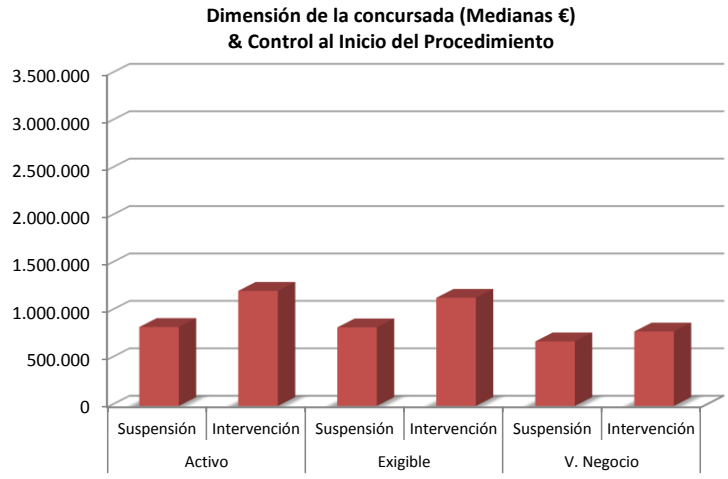
En cuanto al tamaño, recordemos que en anteriores capítulos se observó que la distribución de las variables de dimensión presenta un sesgo positivo notable, aspecto que también puede apreciarse en la siguiente tabla.

El examen de los promedios obtenidos para las cuatro variables de dimensión analizadas sugiere que las empresas en que la administración societaria pre-concursal pierde el control tienen una dimensión patrimonial, de actividad, y de plantilla laboral menor en comparación con el resto, si bien las distancias son estadísticamente significativas solamente en el caso del activo y del pasivo exigible.[30] El análisis de las medianas confirma estas impresiones.

Dimensión de la concursada, según las facultades de administración del deudor				
Suspensión				
	Activo Total	**Pasivo Exigible**	**Volumen de negocio**	**Número de Trabajadores**
Promedio	3.466.119	3.374.762	2.977.419	20
Mediana	832.137	828.110	680.550	7
Observaciones	924	920	816	881
Intervención				
	Activo Total	**Pasivo Exigible**	**Volumen de negocio**	**Número de Trabajadores**
Promedio	6.566.798	5.855.365	3.642.482	27
Mediana	1.213.673	1.140.455	784.754	8
Observaciones	5.295	5.229	4.702	4.527

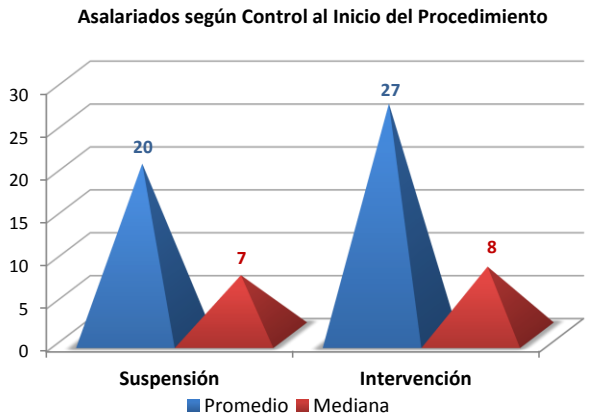
Nota: Estados contables según PGC 2007





[30] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

En el siguiente gráfico pueden observarse las cifras de asalariados, tanto el promedio como la mediana. El grupo de intervenciones refleja un promedio superior, aunque la diferencia parece mínima al comparar las medianas.[31]



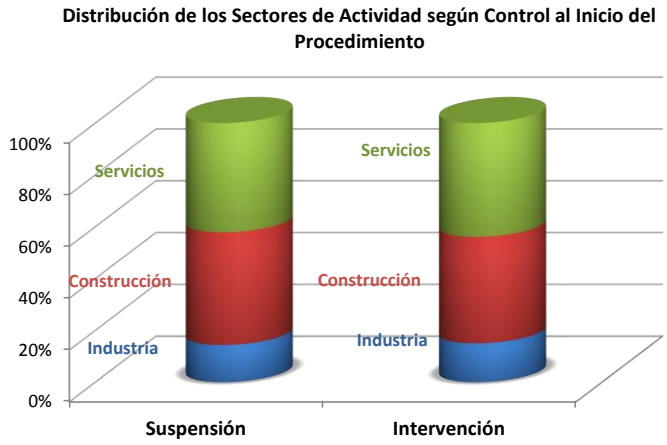
Tomando ahora una perspectiva temporal más amplia, cabe decir que las diferencias entre promedios de las diversas variables de dimensión fueron no significativas entre 2007 y 2011 (ambos años incluidos), mientras que en 2006 algunas de las sociedades que integraban el grupo de suspensiones presentaban cifras muy elevadas de activos, de exigible y de volumen de negocio. En los ejercicios 2012 y 2013, por el contrario, son las intervenciones las que tienen mayor dimensión (patrimonio y cifra de trabajadores en 2012; patrimonio en 2013). Habrá que ver si en 2014 se confirma el patrón observado en estos dos últimos años.

En la próxima tabla se muestra la composición sectorial de estos dos grupos de concursadas.

Sector de la Concursada, según las Facultades de Administración del Deudor				
Suspensión				
	Industria	**Construcción**	**Servicios**	**Total**
Observaciones	161	489	474	1.124
Porcentaje	14,3	43,5	42,2	100,0
Intervención				
	Industria	**Construcción**	**Servicios**	**Total**
Observaciones	886	2434	2599	5.919
Porcentaje	15,0	41,1	43,9	100,0

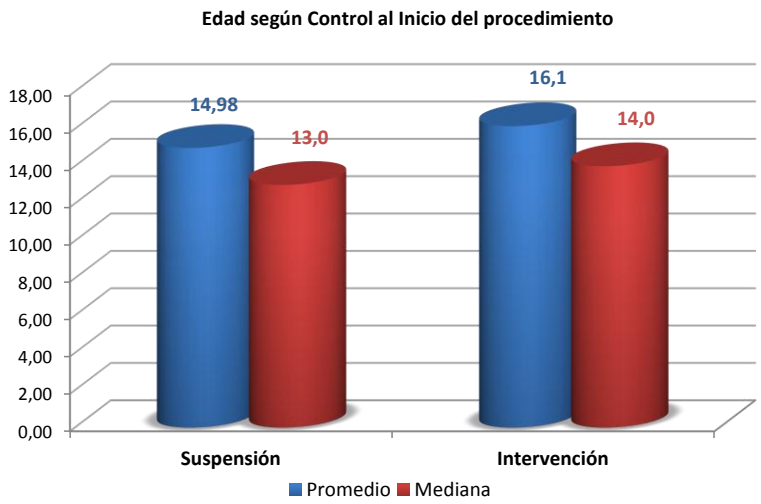
Dentro de los concursos iniciados en 2013en los que se dictó la intervención, el 15,0% estaba constituido por empresas industriales, siendo un 14,3% el porcentaje correspondiente a esta actividad entre las suspensiones. Al mismo tiempo, el ciclo de la construcción también exhibe una proporción muy similar en ambos grupos: el 43,5% (suspensiones) frente al 41,1% (intervenciones). Es decir, en el ejercicio 2013 no se aprecian diferencias en la composición sectorial de ambos grupos, en coincidencia con lo observado en 2012, pero que contrasta con los anuarios del 2006 al 2011, en que el sector de la construcción registró mayor peso en el grupo de suspensiones.[32] Es decir, al menos en lo que al control de la concursada se refiere, en 2012 y 2013 parecemos estar asistiendo a la normalización de este sector.

[31,32] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.



Seguidamente se aprecia que los deudores a los que se suspende el control tienden a tener menor trayectoria empresarial.[33]

Edad de la concursada, según las facultades de administración del deudor		
	Suspensión	**Intervención**
Promedio	14,98	16,15
Mediana	13	14
Observaciones	1.122	5.928



Al igual que sucedió en 2012, los deudores que en 2013pierden el control al inicio del concurso acumulan una experiencia en el mercado menor al resto, al contrario que lo registrado en 2007, 2009 y 2010, ejercicios en que la pérdida de control se asoció positivamente a la edad. A su vez, conviene recordar que en 2006, 2008 y 2011 no se apreciaron diferencias en lo relativo a esta variable.

Llegados a este punto, nos preguntamos por las posibles diferencias en solvencia y viabilidad. Una vez advertida la asociación entre la suspensión de facultades y la apertura de la fase de liquidación en la sección 4.1, parece razonable conjeturar que los factores que influyen en el control están relacionados con la calidad

[33] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

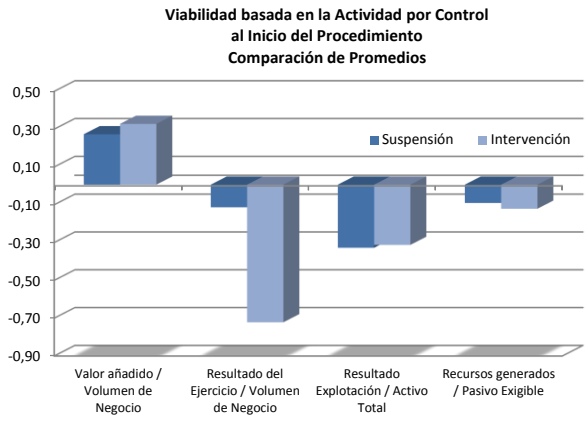
de la empresa, en el sentido de que las empresas para las que se dicta la suspensión de facultades se encuentren en una situación más deteriorada que el resto.

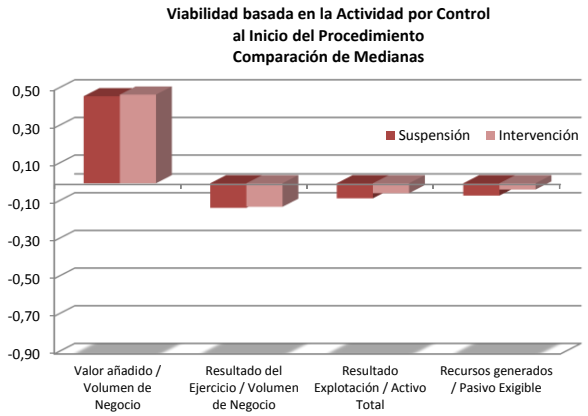
Empecemos por los indicadores de viabilidad.

Viabilidad basada en la actividad, según las facultades de administración del deudor				
Suspensión				
	Valor añadido / Volumen de negocio	**Resultado Ejercicio / Volumen de negocio**	**Resultado Explotación / Activo Total**	**Recursos generados / Pasivo Exigible**
Promedio	0,27	-0,12	-0,33	-0,10
Mediana	0,46	-0,13	-0,08	-0,07
Observaciones	740	806	799	801
Intervención				
	Valor añadido / Volumen de negocio	**Resultado Ejercicio / Volumen de negocio**	**Resultado Explotación / Activo Total**	**Recursos generados / Pasivo Exigible**
Promedio	0,32	-0,73	-0,32	-0,13
Mediana	0,47	-0,12	-0,05	-0,03
Observaciones	4.223	4.635	4.587	4.576

Nota: Estados contables según PGC 2007

En 2013 tanto los promedios como las medianas de las variables que captan el valor añadido y el margen neto son relativamente similares en ambos grupos. Constituye la única excepción el margen neto (Resultado del Ejercicio sobre Volumen de negocio), que indica la presencia de empresas con pérdidas muy significativas en el grupo de intervención, si bien las medianas reflejan cifras cercanas. Por su parte, las medianas de la variable del resultado de explotación y de los recursos generados parecen peores en el grupo de suspensiones. La imagen general que transmiten los anteriores datos es que no hay diferencias remarcables de viabilidad entre intervenciones y suspensiones.





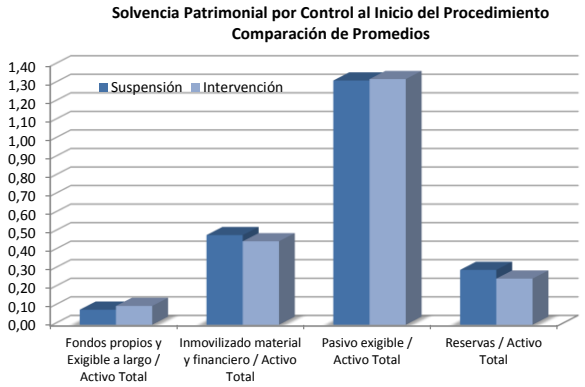
Si ampliamos el horizonte temporal, con la única excepción de la ratio del valor añadido en los Anuarios 2006, 2008 y 2010, en los ejercicios del 2006 al 2012se confirma que la probabilidad de cambio de control no parece asociada a los indicadores de viabilidad de la empresa.

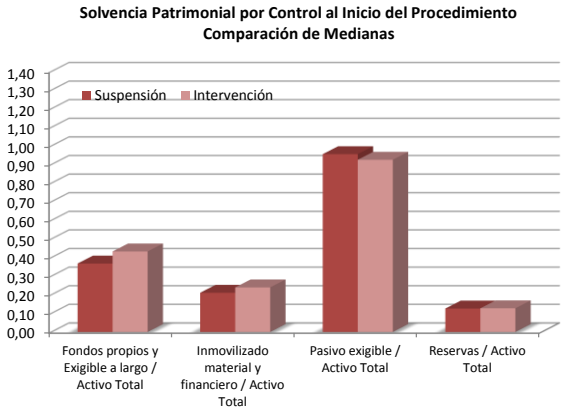
Veamos ahora si, por su parte, el análisis de la estructura patrimonial pueda indicar la existencia de diferencias entre ambos grupos.

Solvencia patrimonial, según las facultades de administración del deudor				
Suspensión				
	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	**Inmovilizado material y financiero / Activo Total**	**Pasivo exigible / Activo Total**	**Reservas / Activo Total**
Promedio	0,08	0,48	1,32	0,30
Mediana	0,37	0,21	0,96	0,13
Observaciones	897	820	897	775
Solvencia patrimonial, según las facultades de administración del deudor (cont.)				
Intervención				
	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	**Inmovilizado material y financiero / Activo Total**	**Pasivo exigible / Activo Total**	**Reservas / Activo Total**
Promedio	0,10	0,45	1,32	0,25
Mediana	0,43	0,24	0,93	0,13
Observaciones	5.111	4.717	5.111	4.482

Nota: Estados contables según PGC 2007

En 2013 ninguna de variables de solvencia patrimonial ha reflejado promedios significativamente distintos, resultado que se viene dando prácticamente en todos los anuarios elaborados con anterioridad.[34]





No obstante, también es cierto que en 2013 las medianas de financiación básica (superior en las intervenciones), de activos inmovilizados material y financiero (también superior en las intervenciones) y de apalancamiento (inferior en las intervenciones) sugieren una peor situación del grupo de suspensiones.

[34] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

4.2.2. Análisis de la interacción del carácter necesario o voluntario del concurso y los efectos sobre las facultades de administración.

Analicemos ahora la interacción entre el carácter necesario o voluntario del concurso y las disposiciones contenidas en los autos de declaración en relación a las facultades de administración.

A juzgar por los promedios de las variables patrimoniales y de volumen de negocio, los concursos necesarios iniciados en 2013 y para los que el juez dicta la intervención de facultades exhiben una mayor dimensión que el grupo de concursos necesarios con suspensión de facultades: por ejemplo, 14,6 frente a 7,2 millones de Euros, si nos fijamos en los pasivos. Por su parte, si analizamos las medianas, se observa que el tamaño influye con signo positivo en la decisión los jueces de mantener en el control a los administradores pre-concursales de las sociedades que han iniciado el concurso por solicitud de los acreedores. En efecto, las medianas del grupo de concursos necesarios con intervención superan las del resto de grupos en todas las variables de dimensión, algo que ya pudimos observar en 2011 y en 2012 (si bien en 2012 los promedios del activo, del pasivo y del volumen de negocio fueron superiores en el grupo "Necesario/Suspensión").

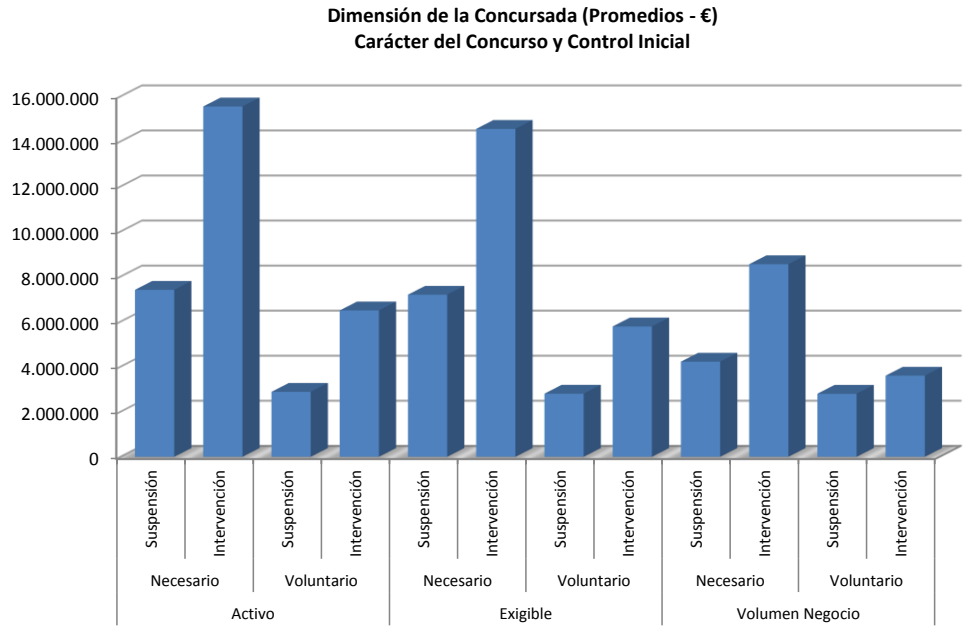
Dimensión de la concursada, según el Carácter del Concurso y las Facultades de Administración				
Necesario / Suspensión				
	Activo Total	**Pasivo Exigible**	**Volumen de negocio**	**Número de Trabajadores**
Promedio	7.412.181	7.195.389	4.222.500	21
Mediana	3.095.697	2.868.711	1.476.438	12
Observaciones	119	120	102	187
Necesario / Intervención				
	Activo Total	**Pasivo Exigible**	**Volumen de negocio**	**Número de Trabajadores**
Promedio	15.551.362	14.556.954	8.548.797	25
Mediana	2.305.158	3.108.414	1.874.847	9
Observaciones	41	41	39	56
Voluntario / Suspensión				
	Activo Total	**Pasivo Exigible**	**Volumen de negocio**	**Número de Trabajadores**
Promedio	2.882.788	2.801.668	2.799.550	20
Mediana	699.832	678.686	631.202	6
Observaciones	805	800	714	694
Voluntario / Intervención				
	Activo Total	**Pasivo Exigible**	**Volumen de negocio**	**Número de Trabajadores**
Promedio	6.496.686	5.786.597	3.601.447	27
Mediana	1.197.576	1.126.968	772.386	8
Observaciones	5.254	5.188	4.663	4.471

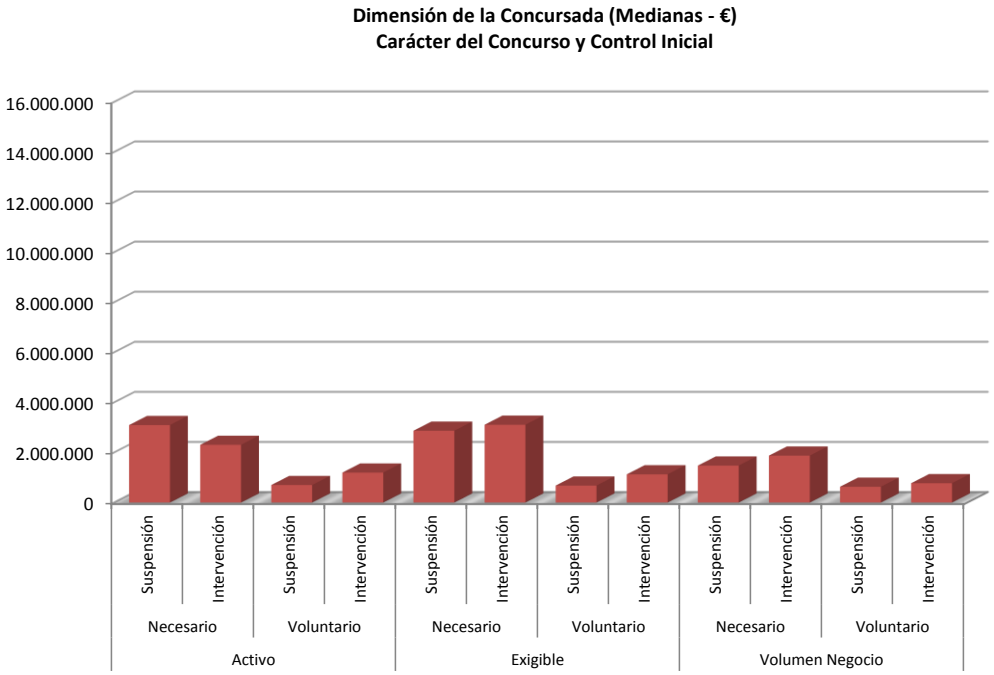
Nota: Estados contables según PGC 2007

Cabe apuntar que en los ejercicios anteriores 2006-2011 se vino observando de forma persistente que los concursos necesarios con intervención marcan tamaños superiores, en lo que viene revelándose como un claro

elemento estructural del concurso. Así, el ejercicio 2012 siguió esa misma línea, con una única particularidad, que algunos concursos necesarios en los que los jueces decidieron suspender las facultades patrimoniales del deudor reflejaron gran tamaño patrimonial y de actividad. También en el ejercicio 2013 el grupo "necesario / intervención" muestra magnitudes patrimoniales y de actividad claramente más elevadas, si bien la diferencia de promedios solamente fue significativa en las patrimoniales.[35] Las medianas vienen a indicar lo mismo, con las principales excepciones del activo y de los trabajadores (cuyas medianas fueron mayores en el grupo "necesario/suspensión").

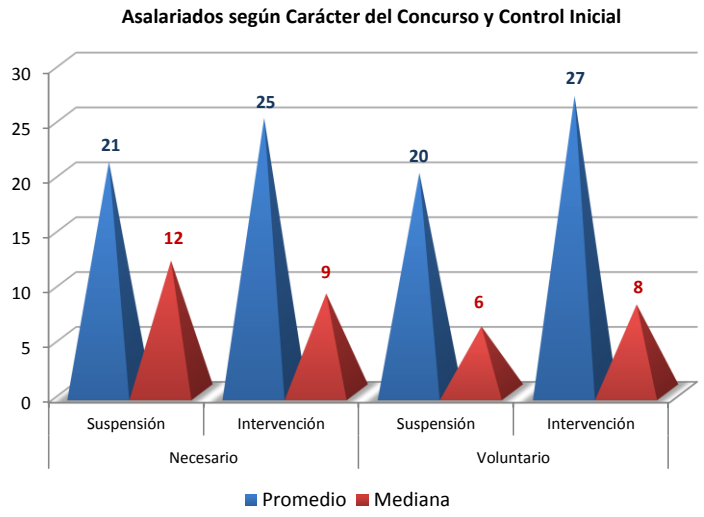
Asimismo, si centramos la atención tanto en los promedios como en las medianas de los valores patrimoniales y de actividad, vemos que las empresas que inician el procedimiento voluntariamente en 2013 y que pierden el control por efecto del mismo auto de declaración son más pequeñas que el resto de los grupos, otro aspecto que viene a constituir una regularidad del sistema concursal (esto es, que abarca a todo el período 2006-2013).





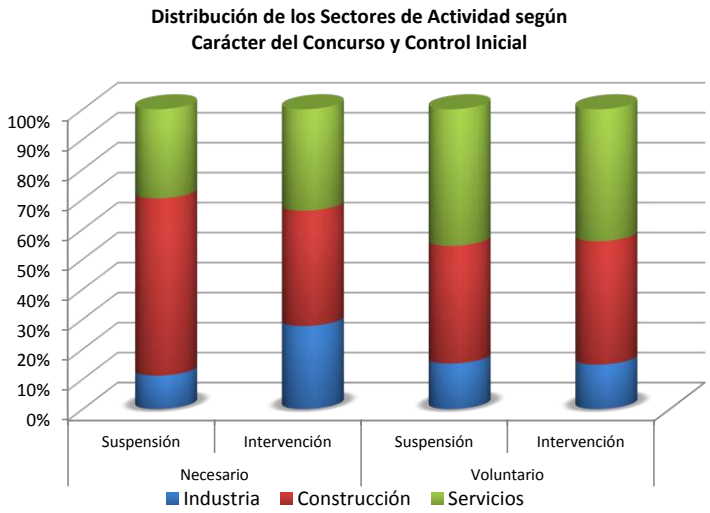
[35] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

En relación con lo observado en la sección 4.2.1, se observa que incluso si corregimos por el efecto de la identidad del solicitante (concurso "voluntario / necesario") el tamaño (especialmente cuando se mide a través de las variables patrimoniales) influye significativamente en el control al inicio del procedimiento.



Las empresas en concurso voluntario en que el juez dicta la intervención contratan más asalariados que el resto: el promedio es de 27asalariados, mayor que el observado en los otros grupos. Este resultado es inconsistente con el observado en anuarios anteriores, en los que el grupo con mayores plantillas fue el de "Necesario/Intervención", habiendo interpretado en tal circunstancia la preferencia de los jueces por la continuidad del proyecto empresarial (de hecho, por la continuidad de la administración pre-concursal) con tal de evitar mayores incertidumbres para la plantilla. En 2013 esta lógica parece trasladarse ligeramente (los promedios no son significativamente distintos) a los concursos voluntarios con intervención, y habrá que estar atento a lo que nos deparen los próximos ejercicios para ver si se ha producido un cambio estructural o se vuelve a la situación anterior.

En cuanto al sector, el siguiente gráfico nos indica que en 2013 las empresas del ciclo de la construcción predominan claramente en la composición sectorial de los concursos necesarios con suspensión, un 59,09% (siendo un 58,17% en 2012).[36]

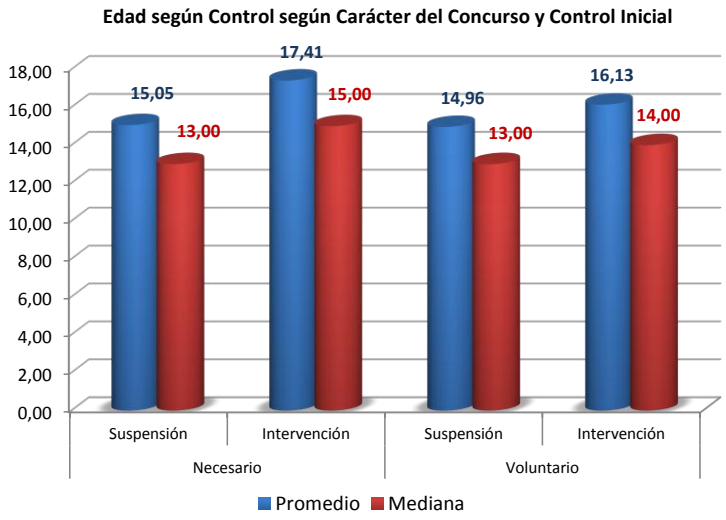


[36] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

A su vez, también se advierte que en 2013 la mayor proporción de empresas industriales se registra en los concursos voluntarios con intervención (lo mismo en 2012), siendo el sector servicios más frecuente en el grupo de "Voluntarios / Suspensión".

Sector de la concursada, según el carácter del concurso y las facultades de administración				
Necesario / Suspensión				
	Industria	**Construcción**	**Servicios**	**Total**
Observaciones	27	143	72	242
Porcentaje	11,16	59,09	29,75	100,00
Necesario / Intervención				
	Industria	**Construcción**	**Servicios**	**Total**
Observaciones	18	25	22	65
Porcentaje	27,69	38,46	33,85	100,00
Voluntario / Suspensión				
	Industria	**Construcción**	**Servicios**	**Total**
Observaciones	134	346	402	882
Porcentaje	15,19	39,23	45,58	100,00
Voluntario / Intervención				
	Industria	**Construcción**	**Servicios**	**Total**
Observaciones	868	2.409	2.577	5.854
Porcentaje	14,83	41,15	44,02	100,00

Los siguientes gráfico y tabla, examinan las posibles diferencias de edad.



Con respecto a esta variable, dentro de los concursos voluntarios las diferencias de promedios se revelan significativas entre las suspensiones y las intervenciones (con una mayor experiencia en el mercado de las intervenciones), mientras que la mediana se sitúa en la cifra de 15 años en el grupo de concursos voluntarios

con intervención.[37]

Edad de la concursada, según el carácter del concurso y facultades de administración				
	Necesario / Suspensión	Necesario / Intervención	Voluntario / Suspensión	Voluntario / intervención
Promedio	15,05	17,41	14,96	16,13
Mediana	13,00	15,00	13,00	14,00
Observaciones	239	66	883	5.862

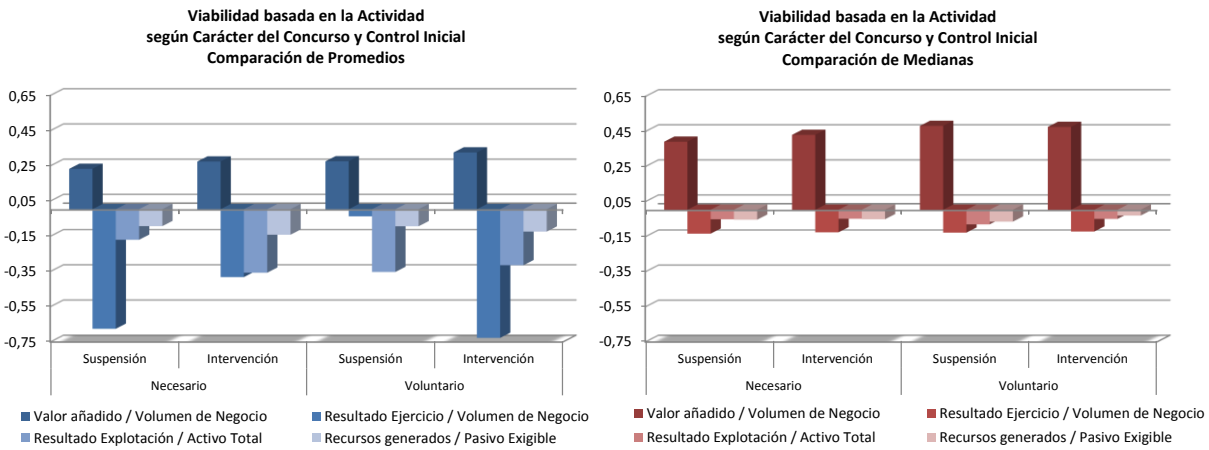
Por su parte, es posible que, dado que una proporción mayoritaria de los concursos voluntarios con suspensión corresponden a empresas cuyo deudor manifiesta su intención de liquidar la empresa (véase la sección 4.1), encontremos algunos rasgos que muestren que su estado de crisis es estructural e irreversible. La siguiente tabla permite examinar las posibles diferencias de viabilidad.

Viabilidad basada en la actividad, según el carácter del concurso y las facultades de administración				
Necesario / Suspensión				
	Valor añadido / Volumen de negocio	Resultado Neto / Volumen de negocio	Resultado Explotación / Activo Total	Recursos generados / Pasivo Exigible
Promedio	0,23	-0,68	-0,17	-0,10
Mediana	0,39	-0,14	-0,05	-0,06
Observaciones	89	100	100	100
Necesario / Intervención				
	Valor añadido / Volumen de negocio	Resultado Neto / Volumen de negocio	Resultado Explotación/ Activo Total	Recursos generados / Pasivo Exigible
Promedio	0,04	-0,32	-0,17	-0,06
Mediana	0,31	-0,02	0,00	0,01
Observaciones	31	32	32	32
Voluntario / Suspensión				
	Valor añadido / Volumen de negocio	Resultado Neto / Volumen de negocio	Resultado Explotación/ Activo Total	Recursos generados / Pasivo Exigible
Promedio	0,27	-0,04	-0,36	-0,10
Mediana	0,48	-0,13	-0,08	-0,07
Observaciones	651	706	699	701
Voluntario / Intervención				
	Valor añadido / Volumen de negocio	Resultado Neto / Volumen de negocio	Resultado Explotación/ Activo Total	Recursos generados / Pasivo Exigible
Promedio	0,32	-0,73	-0,32	-0,13
Mediana	0,47	-0,12	-0,05	-0,03
Observaciones	4.188	4.596	4.549	4.538

Nota: Estados contables según PGC 2007

[37] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

Si nos fijamos en las medianas de las ratios del resultado de explotación y de los recursos generados, parece que la viabilidad basada en la actividad del grupo "Voluntario / Suspensión" es peor a la del grupo "Voluntario / Intervención", rasgo que la comparación de promedios no nos llega a confirmar. Apuntemos que en 2010,2011 y 2012 el promedio de la relación de recursos generados era significativamente menor en el grupo de "Voluntario / Suspensión", efecto que no se apreció en anuarios anteriores.[38]



En cuanto a la solvencia patrimonial, y en comparación con el grupo "Voluntario / Intervención", el grupo "Voluntario / Suspensión" refleja medianas inferiores en las ratios de financiación básica y de activos inmovilizados (material y financiero), sin que los promedios sean significativamente distintos (a pesar de que el mayor promedio de los activos inmovilizados parezca sugerir lo contrario). Con respecto al resto de variables no se observan diferencias apreciables.[39]

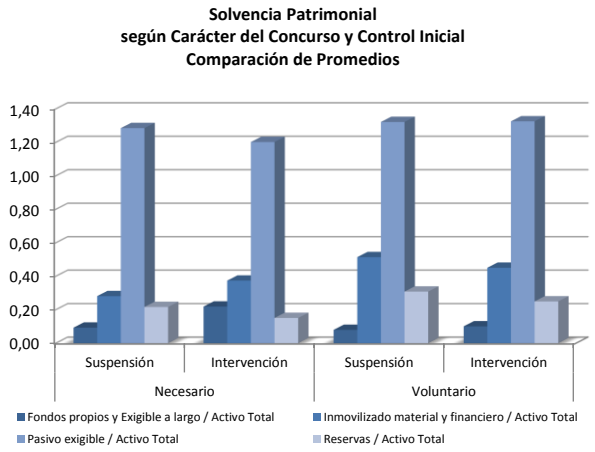
Solvencia patrimonial, según el carácter del concurso y las facultades de administración				
Necesario / Suspensión				
	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	**Inmovilizado material y financiero / Activo Total**	**Pasivo exigible / Activo Total**	**Reservas / Activo Total**
Promedio	0,09	0,28	1,29	0,22
Mediana	0,36	0,23	0,98	0,11
Observaciones	117	108	117	105
Necesario / Intervención				
	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	**Inmovilizado material y financiero / Activo Total**	**Pasivo exigible / Activo Total**	**Reservas / Activo Total**
Promedio	0,22	0,37	1,20	0,15
Mediana	0,37	0,42	0,95	0,13
Observaciones	40	36	40	36

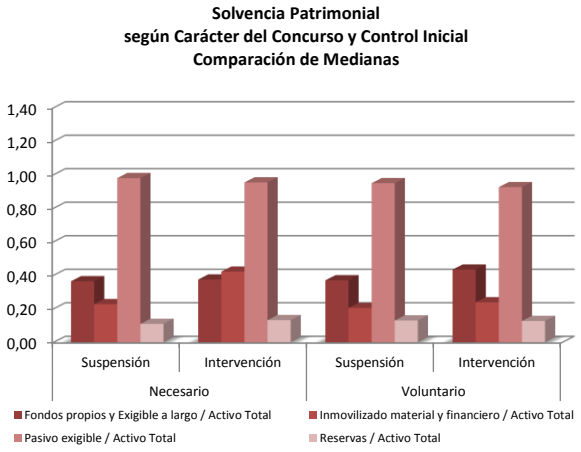
[38,39] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

Voluntario / Suspensión				
	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	Inmovilizado material y financiero / Activo Total	Pasivo exigible / Activo Total	Reservas / Activo Total
Promedio	0,08	0,51	1,32	0,31
Mediana	0,37	0,20	0,95	0,13
Observaciones	780	712	780	670
Voluntario / Intervención				
	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	Inmovilizado material y financiero / Activo Total	Pasivo exigible / Activo Total	Reservas / Activo Total
Promedio	0,10	0,45	1,33	0,25
Mediana	0,43	0,24	0,93	0,13
Observaciones	5.071	4.681	5.071	4.446

Nota: Estados contables según PGC 2007

Tanto en 2011 como en 2012 el grupo "Voluntario / Suspensión" reflejó niveles similares de reservas al grupo "Voluntario / Intervención", en contraste con lo obtenido en los ejercicios 2006, 2007, 2008 y 2010, en los que una mejor trayectoria de resultados (mayores reservas) incrementaba las posibilidades de que el juez dictara la sustitución del deudor en la administración de la empresa. En 2013 las medianas son iguales, y este efecto solamente parece observarse en relación a los promedios. Sin embargo, estos promedios no llegan a ser significativamente distintos.





La estructura de financiación de algunas intervenciones del grupo de concursos voluntarios se aleja bastante de la reflejada por el resto de grupos, anotándose en ellas medianas muy superiores en la financiación a largo plazo, a la vez que un apalancamiento menor.

Recordemos que la decisión judicial de suspender las facultades de administración del deudor en concursos voluntarios es lo suficientemente frecuente (el 13,08% del total de los concursos voluntarios) como para resumir aquí el análisis realizado. Los datos sugieren que estos concursos tienen un tamaño menor, también una menor edad, y una mayor proporción de empresas del sector servicios. En el plano de la viabilidad, se han identificado niveles de resultados de explotación y de generación de recursos peores (medianas), mientras que

en el terreno patrimonial se observa una menor posesión de activos inmovilizados materiales y financieros (medianas; el promedio sin embargo fue un el mayor de todos los grupos). También en 2012 se observó una menor presencia de estos activos, junto con una menor capacidad de generación de recursos en este grupo.

Una vez estudiadas las características de las concursadas en función de si el auto de declaración de concurso permite que el deudor conserve las facultades de administración o bien se procede a su sustitución por la administración concursal, en la siguiente sección analizaremos la pérdida de facultades de administración del deudor cuando ésta se produce a lo largo del procedimiento.

4.3. Modificación de las facultades del deudor por decisión judicial posterior.

Como ya se ha señalado, la aportación de nueva evidencia sobre la situación del deudor puede motivar cambios de control en cualquier momento del concurso. El análisis de estos cambios posteriores al inicio del procedimiento constituye el objeto de este apartado. Recordemos que una circunstancia que hace perder el control al deudor es la apertura de la fase de liquidación. Sin embargo, ya hemos comentado que no consideraremos esta contingencia, dado que nos interesan los cambios que resulten de decisiones tomadas por los órganos judiciales.

En el apartado 4.1 ya observamos que no se han registrado casos en los cuales, una vez suspendidas, el deudor recuperara las facultades de administración. Mayores posibilidades de análisis ofrecen los 25casos en que se pasó de la intervención a la suspensión, si bien en este Anuario solamente disponemos de datos contables para 10 de ellos. Sin ser muy frecuente, es un suceso que nos interesa estudiar, para ver si las razones que conducen a la suspensión al inicio del procedimiento voluntario (básicamente, la solicitud de liquidación por el deudor) son económicamente similares que las que influyen al órgano judicial en la toma de la misma decisión en un momento posterior.

De hecho, aparte de la posibilidad ya examinada anteriormente de que el juez provea la suspensión en el mismo auto de declaración de concurso debido a que el deudor solicitara la liquidación al inicio del procedimiento, esta situación también se puede producir posteriormente, dado que el deudor puede pedir la liquidación en cualquier momento de la fase común. Así, podría ser que el cambio de la intervención a la suspensión en momentos posteriores al auto de declaración del concurso se produjera bien porque el deudor ha manifestado su voluntad de liquidar la empresa, o bien porque se dispone de nueva información que indique que su continuidad como administrador puede destruir valor empresarial.

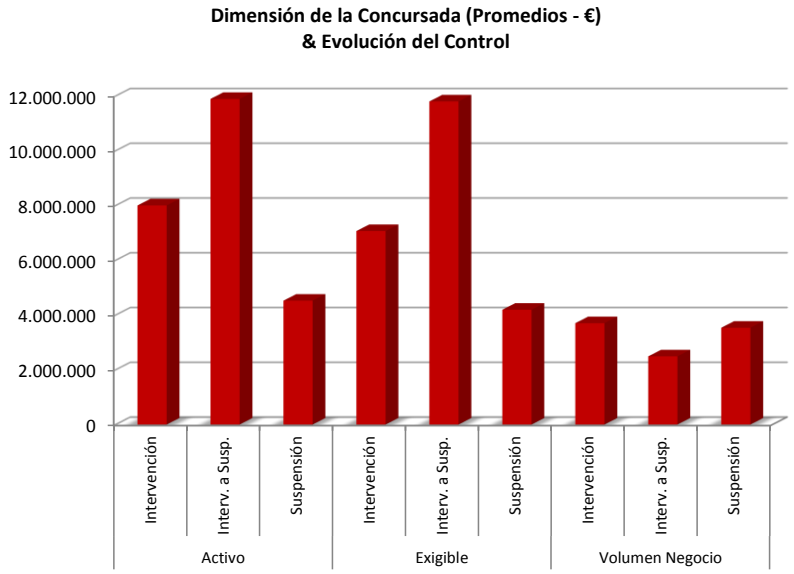
Exponemos en la siguiente tabla los promedios y medianas de las variables de tamaño.

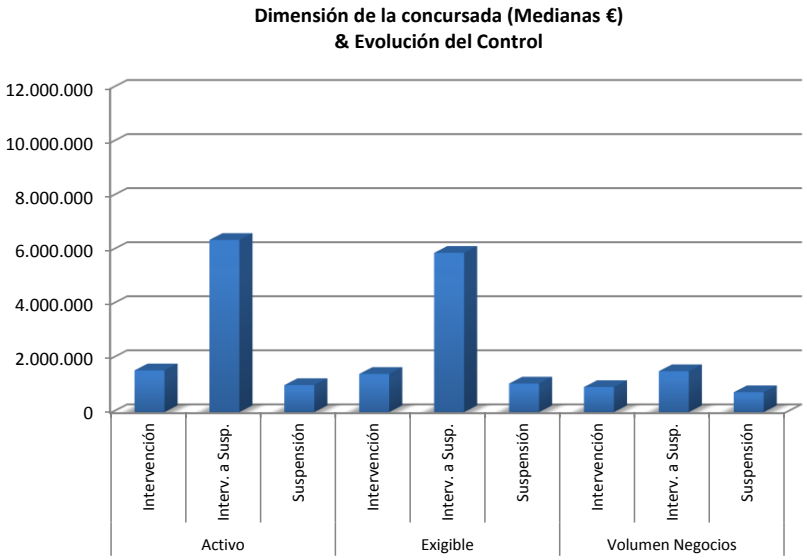
Dimensión de la concursada, evolución en las facultades de administración del deudor				
Inicia y se mantiene como Intervención				
	Activo Total	**Pasivo Exigible**	**Volumen de negocio**	**Número de Trabajadores**
Promedio	8.003.670	7.068.964	3.703.533	25
Mediana	1.546.131	1.414.410	927.709	8
Observaciones	8.214	8.154	7.356	7.061
Cambia de Intervención a Suspensión				
	Activo Total	**Pasivo Exigible**	**Volumen de negocio**	**Número de Trabajadores**
Promedio	11.893.304	11.801.729	2.491.749	42
Mediana	6.373.073	5.894.376	1.515.263	16
Observaciones	10	10	10	15

Inicia y se mantiene como Suspensión				
	Activo Total	Pasivo Exigible	Volumen de negocio	Número de Trabajadores
Promedio	4.525.401	4.193.986	3.537.137	22
Mediana	1.000.651	1.057.599	736.598	7
Observaciones	1.195	1.189	1.035	1.179

Nota: Estados contables según PGC 2007

La tabla anterior indica que el tamaño de los concursos que pasan de intervención a suspensión es superior al del resto de grupos, tanto si se compara con el grupo de intervención como con el de suspensión.[40]





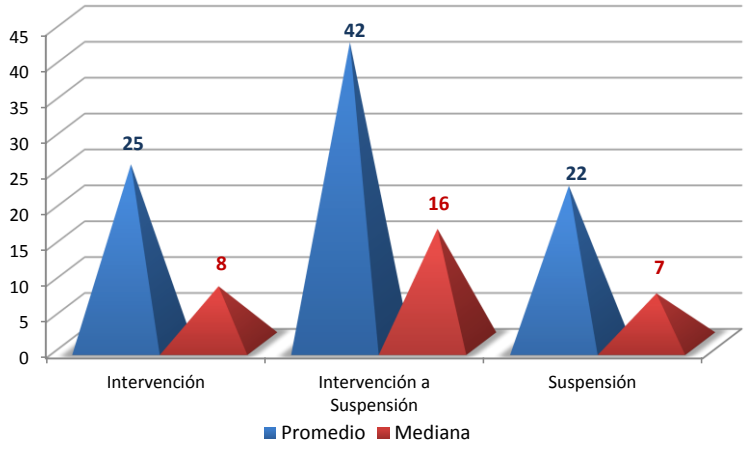
Del anterior gráfico, en el cual se expresan los promedios, se infiere a que en las empresas de mayor dimensión patrimonial los jueces tienden a suspender el control de los administradores pre-concursales. No es así en relación con el volumen de negocio, si bien (como puede verse en la tabla) la mediana es mayor que en el resto de grupos. Recordemos que en el apartado 4.2.2 observamos que en los concursos necesarios de gran tamaño patrimonial se mantuvo la administración en manos del deudor (especialmente si atendemos a las medianas).

[40] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

Sin embargo, los resultados en el presente apartado revelan la presencia de empresas de gran dimensión patrimonial (pero reducida actividad) que perdieron el control en el transcurso del procedimiento. Se trata pues de grandes deudores que, a pesar de que inicialmente conservan el control, posteriormente se ven sustituidos por la administración concursal, muy posiblemente debido a su falta de actividad.

Por otra parte, si tomamos como referencia el promedio del número de asalariados, observamos que la suspensión afecta a empresas con plantillas mucho más grandes, si bien la mediana refleja más bien lo contrario.

Asalariados según la Evolución del Control

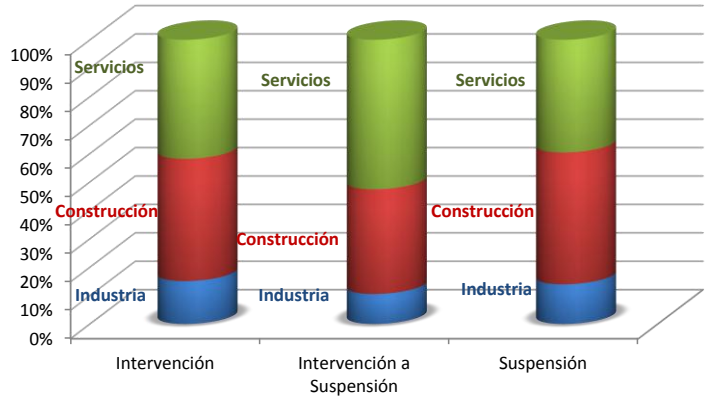


Los datos de 2013 resultan consistentes con lo observado en 2006, 2009, 2010, 2011 y 2012: la existencia de una relación significativa entre el tamaño de la plantilla de la concursada y la suspensión de las facultades del deudor durante la fase común.

Seguidamente nos interesa contrastar si existen diferencias en la composición sectorial.

Sector de la concursada, evolución en las facultades de administración del deudor				
Inicia y se mantiene como intervención				
	Industria	**Construcción**	**Servicios**	**Total**
Observaciones	1.357	3.876	3.774	9.007
Porcentaje	15,07	43,03	41,90	100,00
Cambia de intervención a suspensión				
	Industria	**Construcción**	**Servicios**	**Total**
Observaciones	2	7	10	19
Porcentaje	10,53	36,84	52,63	100,00
Inicia y se mantiene como suspensión				
	Industria	**Construcción**	**Servicios**	**Total**
Observaciones	214	712	609	1.535
Porcentaje	13,94	46,38	39,67	100,00

Distribución de los Sectores de Actividad según la Evolución del Control

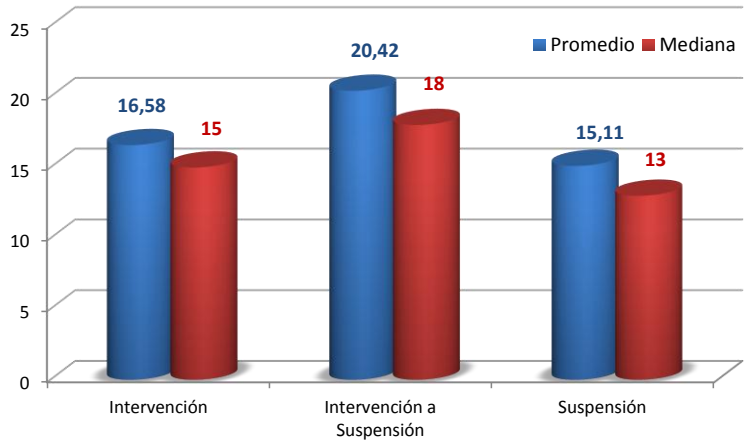


A pesar de la relativa mayor proporción de sociedades del sector servicios, los datos de 2013sugieren la inexistencia de una distribución estadísticamente distinta en el grupo de concursadas que pierden el control con posterioridad.[41]

En cuanto a la edad de la concursada, seguidamente vemos que las empresas que pasan de intervención a suspensión exhiben una antigüedad superior que el resto de grupos, resultado que también se obtuvo en 2011 y en 2012.[42]

Edad de la concursada, según evolución en las facultades de administración del deudor			
	Inicia y se mantiene como intervención	**Cambia de intervención a suspensión**	**Inicia y se mantiene como suspensión**
Promedio	16,58	20,42	15,11
Mediana	15	18	13
Observaciones	9.015	24	1.535

Edad según la Evolución del Control



[41,42] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

Recordemos que en el anterior apartado observamos diferencias notables en la edad del grupo de "Voluntario / Suspensión", tratándose de empresas más jóvenes, al contrario de lo que sucede con las que cambian de intervención a suspensión posteriormente.

Procedamos ahora a analizar si existen factores de calidad económico-financiera que puedan motivar la sustitución de los administradores pre-concursales (suspensión de sus facultades) posteriormente al auto de declaración del concurso.

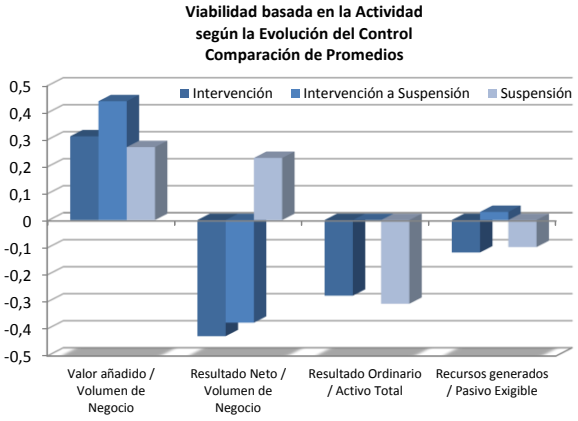
Posiblemente en estos casos la decisión sirva para preparar el camino a las operaciones de liquidación: de hecho, no hay constancia de ningún caso en que el cambio de control coincida con la apertura de la fase de liquidación. Por el contrario, también podría suceder que a medida que transcurra el concurso, los órganos concursales hayan adquirido información que sugiera que los administradores pre-concursales no gestionan adecuadamente la empresa. Si las ratios del grupo de modificaciones no fueran especialmente peores, o incluso fueran mejores que las de los otros grupos, probablemente ello implicaría que el cambio de control no tiene relación con la voluntad del deudor de liquidar la empresa. En ese caso, el auto de modificación podría responder al propósito del órgano concursal de detener el proceso de deterioro de la empresa causado por la mala gestión de los administradores pre-concursales. En la siguiente tabla examinamos las posibles diferencias de viabilidad basada en la actividad del grupo que cambia de intervención a suspensión.

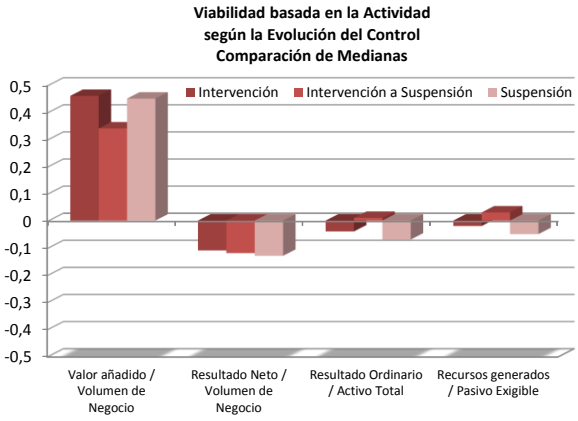
Viabilidad basada en la Actividad, según Evolución en las Facultades de Administración del Deudor				
Inicia y se mantiene como intervención				
	Valor añadido / Volumen de negocio	**Resultado Neto / Volumen de negocio**	**Resultado Explotación / Activo Total**	**Recursos generados / Pasivo Exigible**
Promedio	0,31	-0,43	-0,28	-0,12
Mediana	0,46	-0,11	-0,04	-0,02
Observaciones	6.664	7.256	7.194	7.187
Cambia de intervención a suspensión				
	Valor añadido / Volumen de negocio	**Resultado Neto / Volumen de negocio**	**Resultado Explotación / Activo Total**	**Recursos generados / Pasivo Exigible**
Promedio	0,44	-0,38	0,00	0,03
Mediana	0,34	-0,12	0,01	0,03
Observaciones	10	10	10	10
Inicia y se mantiene como suspensión				
	Valor añadido / Volumen de negocio	**Resultado Neto / Volumen de negocio**	**Resultado Explotación / Activo Total**	**Recursos generados / Pasivo Exigible**
Promedio	0,27	0,23	-0,31	-0,1
Mediana	0,45	-0,13	-0,07	-0,05
Observaciones	939	1.022	1.013	1.015

Nota: Estados contables según PGC 2007

Centrando nuestra atención en las medianas, en 2013 los indicadores de resultado de explotación y de generación de recursos se muestran mejores que los del resto de grupos. No obstante, a pesar de ser su promedio claramente mejor, la comparación de promedios no resulta significativa.[43]

[43] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.



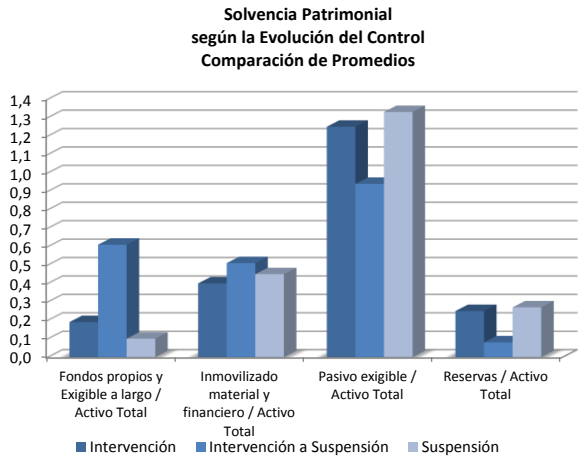


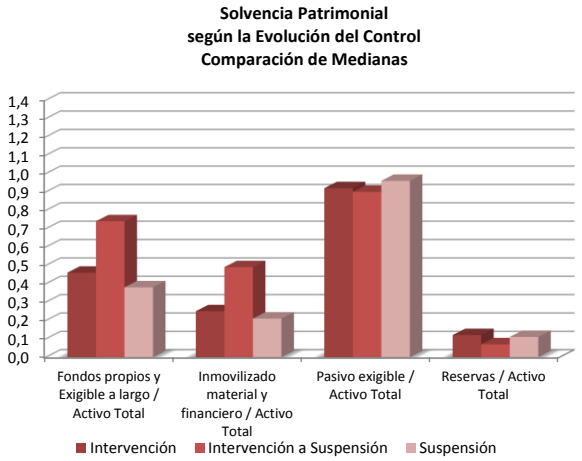
A partir de la siguiente tabla sobre la solvencia patrimonial de estos grupos, se infiere que la situación de las concursadas en las que se modifican las facultades de administración no es peor a la del resto de grupos.

Solvencia patrimonial, según evolución en las facultades de administración del deudor				
Inicia y se mantiene como intervención				
	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	**Inmovilizado material y financiero / Activo Total**	**Pasivo exigible / Activo Total**	**Reservas / Activo Total**
Promedio	0,19	0,4	1,25	0,25
Mediana	0,46	0,25	0,92	0,12
Observaciones	8.000	7.496	8.000	7.123
Cambia de intervención a suspensión				
	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	**Inmovilizado material y financiero / Activo Total**	**Pasivo exigible / Activo Total**	**Reservas / Activo Total**
Promedio	0,61	0,51	0,94	0,08
Mediana	0,74	0,49	0,9	0,07
Observaciones	10	10	10	9
Inicia y se mantiene como suspensión				
	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	**Inmovilizado material y financiero / Activo Total**	**Pasivo exigible / Activo Total**	**Reservas / Activo Total**
Promedio	0,1	0,45	1,33	0,27
Mediana	0,38	0,21	0,96	0,11
Observaciones	1.159	1.057	1.159	1.004

Nota: Estados contables según PGC 2007

En las sociedades cuyos deudores perdieron el control en la fase común en 2012 se observa una menor presión financiera de carácter patrimonial (menor apalancamiento y mayor peso de la financiación básica), si bien las diferencias de promedios no son significativas.[44] Las reservas reflejan niveles inferiores, a la vez que la proporción de activos inmovilizados materiales y financieros es superior a la del resto de grupos.





Es decir, las medianas apuntan a que la decisión posterior de sustituir al deudor en la administración de la concursada se produce en empresas que poseen mayores valores en los activos inmovilizados materiales y financieros, sin que los promedios se revelen significativamente distintos en comparación con los observados en otros grupos.

[44] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

RECAPITULACIÓN

Las decisiones que afectan al control de la empresa concursada son importantes desde la perspectiva de la preservación del valor de los recursos. Esto es así tanto en el caso de continuidad (especialmente cuando hay que corregir prácticas de administración que perjudican a los acreedores) como en el de liquidación (cuando los bienes y derechos sean susceptibles de perder valor por abandono o desuso). Hemos observado que en cerca de un 84,08% de los concursos se dicta la intervención de las facultades de administración y disposición del deudor, una cifra inferior a la observada en 2011 (94%), 2010 (95%), 2009 (94%) y 2008 (90%), aunque similar al 83,52%, al 83% y al 84,4% obtenido en 2012, 2007 y 2006 respectivamente. En 2013 las suspensiones entre los concursos voluntarios alcanzan el nivel más alto desde que se dispone de registros: el 13,08%. Hemos visto también que este incremento se asocia a la liquidación, destacando el aumento en la proporción suspensiones por causa de la petición de liquidación del deudor al inicio del concurso (un 96,7% en los concursos voluntarios con suspensión de facultades). En general, las sociedades que mantienen el control tienen mayor dimensión patrimonial, una mayor proporción de activos inmovilizados fijos y materiales, y un menor apalancamiento, sin que se hayan observado diferencias apreciables en las ratios de viabilidad. Por otra parte, en un 78,91% de los concursos necesarios se suspendieron las facultades del deudor, un porcentaje similar al obtenido en los años precedentes 2008 (78,7%), 2009 (70%), 2010 (77,31%), 2011 (77%) y 2012 (82,8%), si bien inferior al registrado antes de la crisis (con un 92,6% y un 90,11% en los ejercicios 2006 y 2007 respectivamente). Aunque año a año se constata el predominio de la suspensión de facultades entre los concursos necesarios, estas diferencias en los porcentajes sugieren que la decisión judicial no se toma automáticamente, sino que se tiene en cuenta las características e información aportada por el deudor. Así, al igual que en ejercicios anteriores (2006-2012), en 2013la dimensión patrimonial y la edad del grupo de concursos necesarios con intervención ha sido generalmente mayor que la del resto de grupos, a la vez exhibiendo una mayor proporción de empresas industriales. Del análisis comparativo de los indicadores contables se infiere que en 2013 las sociedades que pierden el control al inicio del concurso voluntario generan menores resultados de explotación y recursos generados que el resto de concursadas, reflejo nuevamente de una muy deteriorada situación financiera que las ha de llevar a la liquidación. Resulta llamativo que en cualquier momento posterior del concurso (es decir, cuando los jueces disponen de mayor información sobre el deudor), no se identificaran casos en que el deudor recuperara la administración habiéndola perdido inicialmente: en el tiempo que llevamos contabilizando esta cuestión (2006-2013) se confirma lo infrecuente de este suceso. Por su parte, se registraron 25autos de modificación de las facultades de administración con paso de la intervención a la suspensión. En términos porcentuales, vemos que solamente se produjo la suspensión en un 0,26% del total de concursos que se iniciaron con intervención. Tras estudiar estos concursos se advierte que se trata de empresas más grandes, mayor edad (aunque con menores reservas acumuladas), mejores resultados de explotación y de generación de recursos, y una mayor proporción de inmovilizados materiales y financieros, si bien la comparación de promedios con otros grupos no arroja diferencias significativas en las ratios de viabilidad o solvencia.

5. Duración de los procedimientos concursales.

En este capítulo analizaremos con detalle el tiempo que precisan los procedimientos para avanzar por las distintas fases previstas por el legislador. La principal fecha de referencia será la del Auto de declaración de concurso, que marca el inicio del procedimiento. En la primera sección calcularemos la duración de las fases común y sucesiva del procedimiento concursal, distinguiendo entre la tramitación abreviada y la ordinaria. Tendremos en cuenta la opción de aprobar un convenio de forma anticipada o bien en junta de acreedores. También estudiaremos los casos en los que se avanza la liquidación (acortando por consiguiente la duración del concurso). En la segunda sección, valoraremos el impacto de los posibles errores clasificatorios del sistema concursal sobre esa duración. Finalmente, en la tercera, relacionaremos la duración del procedimiento con las características del deudor (tamaño, sector, edad, viabilidad y solvencia).

Conviene estudiar la duración de los concursos de acreedores por diversos motivos. En el caso de empresas con posibilidades de sobrevivir al procedimiento, la insolvencia es un período de incertidumbre que conviene superar lo más pronto posible. Ello se debe a los costes que se derivan de la estigmatización del concursado (a quien se asocia con el fracaso, por el mero hecho de entrar en concurso) y a la desconfianza en la continuidad del proyecto empresarial. Esta desconfianza provoca la suspensión de cobros, la pérdida de ventas, el abandono de posibles inversores, la pérdida de motivación de los recursos humanos… Por otra parte, en los casos de liquidación, hasta que no se produce su reasignación, los recursos productivos pueden sufrir pérdidas irreversibles por abandono y desuso. Por tanto, se puede afirmar que la rapidez es una de las características deseables de un buen sistema concursal. Ello no implica, sin embargo, presuponer que una menor duración equivalga a una mejor justicia. En este sentido, el cálculo de tiempos no debe interpretarse en términos de calidad final del sistema: el análisis se realiza con propósito informativo, en la confianza de ofrecer datos útiles para la promoción de mejoras en el plano procesal.

En la sección 5.1 interpretaremos los tiempos de la fase común teniendo en cuenta las modificaciones introducidas por la *Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal,* vigente desde el 1 de enero de 2012. En el presente Anuario nos centraremos en las fases comunes finalizadas en 2013 correspondientes a concursos iniciados posteriormente al RD Ley 3/2009, ya que los que se hubieren iniciado *antes* del segundo trimestre del año 2009 (esto es, declarados previamente al RD Ley 3/2009) constituyen sólo 7 casos (un 0,15% del total de fases comunes completadas en 2013), pudiendo considerarse casos residuales. Dentro de los concursos que son objeto de análisis (los iniciados después de la entrada en vigor del RD Ley 3/2009) nos encontramos con un grupo de observaciones, un total de 1.336, en las que, en virtud de los cambios introducidos por la Ley 38/2011, la fase sucesiva se inicia bien con la misma declaración del concurso, o en un período cercano inmediato. En estos concursos el inicio de la fase de liquidación se produce por solicitud del deudor o de la administración concursal, y en ningún caso pueden corresponder a liquidaciones abiertas de oficio por el juez.[45] Puesto que aquí la fase sucesiva se solapa efectivamente con operaciones propias de la fase común, no podemos hablar de fase común en el sentido propuesto originalmente por *Ley 22/2003, de 9 de julio, concursal*. De ahí que, al objeto de seguir estudiando un año más los tiempos de las fases comunes finalizadas en 2013, excluiremos las 1.336 observaciones que concluyen de forma simultánea o cercana a la fecha de declaración del concurso. Nótese en este sentido que, de no haberse

[45] Basándonos en los nuevos plazos introducidos por la Ley 38/2011 para la tramitación abreviada (la más frecuente), interpretamos que la apertura de oficio de la fase de liquidación (que es la fase sucesiva más probable) normalmente no será inferior a 66 días desde la fecha del auto de declaración de concurso, estimación que incluiría el plazo en que los administradores concursales son comunicados y aceptan el cargo (5 días), el plazo previsto para la presentación del informe (un mes, con una posible extensión de hasta 15 días), el traslado por el secretario de las impugnaciones del inventario y de la lista de acreedores al administrador concursal (un día), y la comunicación de éste al juzgado sobre las mismas en el plazo de 10 días, añadiéndose un margen de 5 días para que el juez revise la documentación y ordene la finalización de la fase común, caso de que las impugnaciones afecten a menos del 20 por ciento del activo o del pasivo del concurso.

introducido la Ley 38/2011, estos 1.336 concursos hubieran iniciado la fase sucesiva mucho más tarde. Tratándose de un 27% del total de fases sucesivas iniciadas en 2013 (un total de 4.941), puede afirmarse que los efectos de la Ley 38/2011 han sido significativos, permitiendo reducir los tiempos en que se inicia la transferencia al mercado de los activos de las sociedades concursadas. En este sentido, es muy relevante que en 2013 este porcentaje haya sido claramente superior al observado en 2012 (el primer ejercicio de aplicación de esta norma), en que ascendió al 21%. Es decir, como mínimo uno de cada cuatro concursos iniciados en 2013 dio paso directamente a la liquidación dentro a los 2,2 meses posteriores a la fecha del Auto de declaración.

Otro posible efecto de la reforma es que, en aquellos casos en que la fase sucesiva no se inicia simultáneamente o en fecha cercana a la declaración del concurso (en nuestra muestra, 3.598 observaciones), la fase común parece estar manteniendo tiempos similares (o incluso inferiores, si nos atenemos a las medianas) a los del ejercicio anterior, 2012. En un contexto de extraordinario crecimiento de la actividad concursal en los juzgados, esta circunstancia debe *a priori* atribuirse a los cambios introducidos por la Ley 38/2011, entre los que destacamos:

a) La ausencia de plazos mínimos para la solicitud de apertura de liquidación por parte del deudor o, en caso de cese de la actividad profesional o empresarial, por parte del administrador concursal.
b) La agilización de los trámites previstos tanto en la vía abreviada como en la ordinaria en asuntos relevantes como la comunicación electrónica a los acreedores del proyecto de inventario y de la lista de acreedores, previamente a la presentación del informe.
c) La menor incidencia de las impugnaciones en el tránsito de la fase común a la sucesiva.

Como veremos, tomaremos en consideración los cambios introducidos en 2009 y 2011 con respecto a la definición del procedimiento abreviado. Así, con propósito de comparar los resultados de 2013 con lo registrado en ejercicios precedentes, resultará especialmente informativo analizar de forma separada los dos extremos de la distribución, ya que los concursos con pasivos inferiores al millón de Euros se corresponden con concursos abreviados, mientras que los que superan los 10 millones de Euros generalmente tienen carácter ordinario.

En la sección 5.2 estudiaremos situaciones que podrían generar ineficiencias asignativas. Se trata de concursos que en algún momento iniciaron una fase de convenio pero que luego derivaron hacia la liquidación. Son situaciones que ya identificamos en el segundo capítulo de este anuario, y que están relacionadas con el funcionamiento del sistema concursal como mecanismo clasificatorio o de filtro. Su interpretación desde la perspectiva de eficiencia económica debe realizarse con precaución. Un sistema eficiente podría definirse como aquél que sólo reestructura las empresas cuyo valor actualizado de las rentas futuras superara al valor de liquidación. Sin embargo, esta definición tiene poco valor práctico, debido a la dificultad de medir estos valores, y al hecho de que el que un proyecto sea viable en términos esperados no significa que no pueda fracasar. Así, el fracaso de una empresa previamente reestructurada por el sistema concursal no indica necesariamente que los órganos judiciales hayan cometido un error clasificatorio. De cualquier forma, nuestros datos indican que en estos casos la liquidación se alcanza más tarde, con el consumo adicional de recursos judiciales que ello representa. Por su parte, es inevitable que las pérdidas sean incluso mayores cuando fracasa un convenio, dado el tiempo y recursos adicionales que las partes que lo negociaron consumieron para alcanzar su aprobación. Por ello, sin que de esto se deriven implicaciones directas para la eficiencia económica, calcularemos el tiempo en alcanzar la fase de liquidación, distinguiendo entre los concursos que lo hicieron tras un intento fallido de la reestructuración y los que lo hicieron directamente.

5.1. Duración de las fases del procedimiento concursal.

Como se ha descrito en anteriores capítulos, los procedimientos concursales se estructuran en dos fases: común y sucesiva, pudiendo orientarse esta última hacia el convenio o bien hacia la liquidación. De forma amplia, el legislador contempla una serie de plazos que pueden reducirse en función de diversos criterios asociados al tamaño de la concursada, y que sufrieron una última modificación en la Ley 38/2011. En concreto, estos criterios afectan a la aplicación por el juez de la tramitación abreviada u ordinaria. Si previamente el *Real Decreto – Ley 3/2009, de 27 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal ante la evolución de la situación económica* produjo la extensión del límite del pasivo inicialmente estimado desde el millón de Euros hasta los 10 millones de Euros, la posterior Ley 38/2011 redujo esta cifra a los 5 millones de Euros, añadiendo al mismo tiempo las dos circunstancias siguientes: que la lista presentada por el deudor incluya menos de cincuenta acreedores, y que la valoración de los bienes y derechos no alcance los 5 millones de Euros.

La mayor parte de la fase común comprende el período desde el inicio del procedimiento y la presentación del informe de la administración concursal, que es el principal trámite de esta fase, y que en un procedimiento abreviado (ordinario) debería realizarse dentro del primer mes (dos meses en el ordinario) posterior a la fecha en que se produzca la aceptación de su cargo. Este plazo podrá prorrogarse 15 días más (un mes) por causas extraordinarias. Tras la entrada en vigor de la Ley 38/2011 no habrá de esperarse a la resolución de las impugnaciones del inventario y de la lista de acreedores para la apertura de oficio de la fase de liquidación, siempre que tales impugnaciones no afecten a un importe igual o superior al veinte por ciento del activo o del pasivo del concurso.

Recordemos que la *Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal* derogó las disposiciones que regulaban la "liquidación anticipada", introduciendo una serie de preceptos que han tenido por consecuencia ampliar el abanico de supuestos bajo los cuales es posible iniciar la fase de liquidación.[46] Así, el juez puede dictar auto abriendo la fase de liquidación dentro de los diez días siguientes a la solicitud por el deudor realizada en cualquier momento de la fase común. La reforma también introdujo un nuevo supuesto de apertura de la liquidación: la administración concursal puede solicitarla si constata el cese de la actividad profesional o empresarial. El juez debe dar traslado al deudor por plazo de tres días, y ha de resolver sobre la solicitud dentro de los cinco días siguientes.

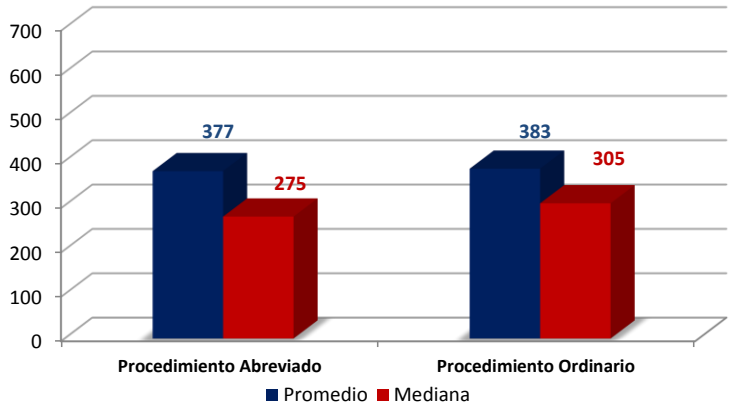
Con respecto al tránsito de la fase común a la sucesiva, se determina que en el concurso abreviado el plazo para la presentación de propuestas ordinarias de convenio finalice 5 días después de la notificación del informe del administrador concursal y que, en caso de admisión de una propuesta, el secretario judicial señale fecha para la celebración de la junta de acreedores dentro de los 30 días hábiles siguientes. En caso contrario (no presentación de propuesta de convenio), el secretario judicial abrirá la fase de liquidación, requiriéndose al administrador concursal para que presente un plan de liquidación en el plazo improrrogable de diez días (cinco días menos que antes de la reforma; se mantienen los quince días en el concurso ordinario), y estableciéndose un límite de tres meses (prorrogables un mes a petición del administrador concursal) para ejecutar las operaciones de liquidación.

[46] El *Real Decreto – Ley 3/2009, de 27 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal ante la evolución de la situación económica* introdujo la figura de la "liquidación anticipada", en virtud de la cual el juez procedería a abrir la fase de liquidación a solicitud del deudor, a quien se requeriría proponer un plan de liquidación que sería evaluado y acaso modificado a propuesta de la administración concursal. La propuesta del deudor se podía presentar hasta los 15 días siguientes a la presentación del informe de la administración concursal, disponiendo ésta de 10 días para la evaluación y sus propuestas de modificación en el supuesto de que su informe ya hubiere sido presentado. Una vez iniciada la "liquidación anticipada" sería posible proceder al pago de los acreedores sin esperar a la resolución de las impugnaciones promovidas.

A lo largo de esta primera sección analizaremos concursos en los que el tránsito a la fase sucesiva *no* se produjo simultáneamente o en fechas cercanas al auto de declaración de concurso, sino después,[47] incluidos aquellos en los que tras una fase de convenio fallida se inició la fase de liquidación en fecha posterior. En estos casos hemos tomado esta última fecha como la de inicio de la fase sucesiva. Hemos seguido el mismo criterio cuando la fase de liquidación se abrió por incumplimiento de convenio, siempre que esta apertura se produjera dentro del año posterior a la fecha de la sentencia de aprobación del mismo.[48]

A continuación calculamos la duración de los procedimientos desde la fecha del auto de declaración de concurso hasta la fecha de inicio de la fase sucesiva, desagregándolos según el tipo de tramitación.

Duración de la fase Común (días)			
Procedimientos Abreviados		**Procedimientos Ordinarios**	
Promedio	377	**Promedio**	383
Mediana	275	**Mediana**	305
Observaciones	2.531	**Observaciones**	959



Como en ejercicios anteriores, en 2013 se cumple que los concursos ordinarios son más lentos que los abreviados, si bien las diferencias no han resultado ser significativas. Es decir, en 2013 sigue reduciéndose la distancia entre concursos ordinarios y abreviados, hasta el punto de no observarse diferencias significativas de promedios. Con todo, tomando como referencia la mediana, las sociedades que superaron la fase común ordinaria tardaron 1 mes más en hacerlo que el grupo de concursos abreviados[49]. A excepción de lo que indican

[47] Véase la nota al pie 1, en la introducción a este mismo capítulo.

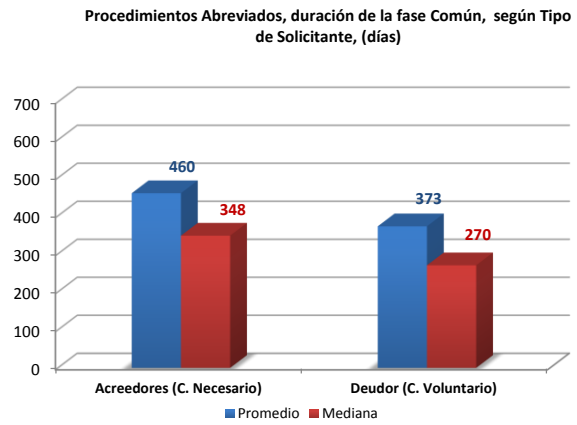
[48] Puede encontrarse una justificación a este criterio en la sección segunda de la metodología.

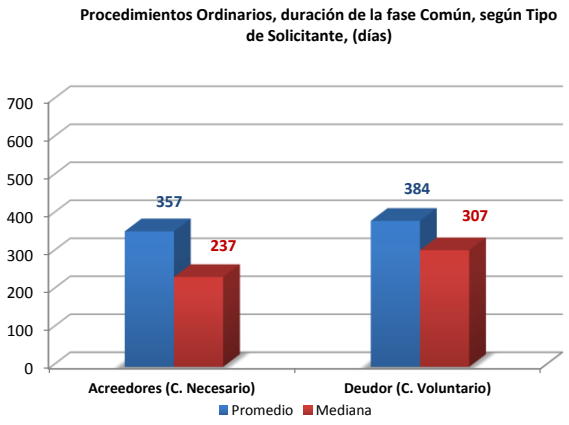
[49] A efectos de interpretación de estas cifras, hay que tener en cuenta que entre los procedimientos abreviados que concluyen la fase común en 2013 se encuentran algunos que iniciaron el concurso antes del 1 de enero de 2012 y que lo hicieron con un pasivo estimado inicial de hasta los 10 millones de Euros, que es un importe superior a los 5 millones de Euros establecido como límite en los concursos iniciados posteriormente a esa fecha, siéndoles además aplicables a estos últimos otros dos límites: menos de 50 acreedores en la lista presentada por el deudor, y que la valoración de bienes y derechos no alcance los 5 millones de Euros. Existe pues un rango de pasivo de entre 5 y 10 millones de Euros que, según se haya iniciado el concurso antes o después del 1 de enero de 2012, pueden ser tramitados de forma abreviada u ordinaria. No obstante, antes del 1 de enero de 2012 se exigía otro requisito a las concursadas personas jurídicas, cual era que estuvieran autorizadas a presentar balance abreviado, habiendo de cumplir en ese caso dos de los tres requisitos siguientes: activo no superior a los 2.850.000 Euros, importe neto de la cifra anual de negocios no superior a los 5.700.000 Euros, y un número medio de empleados no superior a 50. Si a ello se añade que la aplicación del procedimiento abreviado es siempre potestad del juez en consideración de que el concurso no reviste especial complejidad, podemos concluir que el tránsito de una norma a otra no ha de causar distorsiones significativas: esto es, el rango de magnitudes patrimoniales de los concursos abreviados se modifica, pero ha de entenderse que todos ellos son concursos que no revisten especial complejidad, por lo que no tendría sentido analizarlos separadamente en función de si les aplicó o no la Ley 38/2011.

los promedios de la tramitación abreviada, en comparación con 2012 se observa una ligera reducción en los tiempos: la mediana de la fase común del concurso abreviado se reduce en 11 días en 2013, mientras que en los concursos ordinarios la reducción fue de 24 días.

Un factor que generalmente ha venido influyendo en el tiempo en que se tramita un concurso es su carácter necesario o voluntario, en la hipótesis de que los concursos solicitados por un acreedor pueden conllevar una mayor complejidad, posiblemente debido a la menor implicación del deudor, quien normalmente es sustituido como administrador del patrimonio de la concursada. En la tabla siguiente se analiza la duración hasta la fase sucesiva de los concursos abreviados y ordinarios separando según la identidad del solicitante.

Duración de la fase Común, según Tipo de Solicitante, (días)			
Procedimientos Abreviados			
	Promedio	**Mediana**	**Número**
Acreedores (C. Necesario)	460	348	142
Deudor (C. Voluntario)	373	270	2.389
Observaciones		2.531	
Procedimientos Ordinarios			
	Promedio	**Mediana**	**Número**
Acreedores (C. Necesario)	357	237	44
Deudor (C. Voluntario)	384	307	915
Observaciones		959	





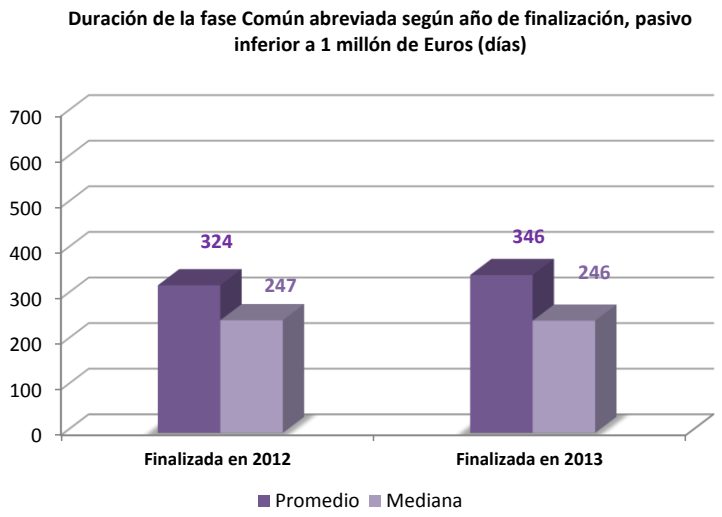
El mayor retraso en la tramitación de la fase común de los concursos necesarios ha venido constituyendo un rasgo recurrente en el sistema concursal. Y así se observa en los concursos abreviados de 2013, con una diferencia de promedios significativa cercana a los 3 meses (ascendiendo la diferencia de medianas a 2,6 meses). Véanse, en este sentido, los resultados de 2007 (con diferencias significativas en tramitación ordinaria y abreviada), los de 2008 y 2009 (aunque con las diferencias en la tramitación ordinaria solamente), y los de 2010 y 2011 (siendo, sin embargo, las diferencias significativas únicamente en la tramitación abreviada). Sin embargo, en 2013 no sucede esto en la tramitación ordinaria, en que no se observaron diferencias significativas en los promedios, siendo incluso inferior el tiempo registrado en los concursos necesarios (en promedio y en mediana)[50]. Cabe a este respecto recordar que las diferencias de promedios no fueron

[50] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología. La no significatividad de las diferencias de promedios en los concursos ordinarios puede deberse a una reducción general de los tiempos en la fase común, así como al

significativas en 2012, ni para los concursos abreviados, ni para los ordinarios. Habrá que seguir analizando los resultados de futuros ejercicios para determinar si el efecto del solicitante sigue siendo relevante o no.

Al igual que lo realizado en anteriores anuarios, seguidamente presentamos otro interesante ejercicio comparativo, centrando nuestra atención en los extremos inferior y superior de la distribución, exhibiendo los cálculos para los años consecutivos 2012 y 2013. Así, en el extremo inferior nos encontramos concursos que, con un pasivo inferior a 1 millón de Euros, serían abreviados en cualquier caso (antes y después del RD Ley 3/2009 y de la Ley 38/2011).[51]

Duración de la fase Común abreviada según año de finalización, pasivo inferior a 1 millón de Euros (días)			
Año 2012		Año 2013	
Promedio	324	Promedio	346
Mediana	247	Mediana	246
Observaciones	1.194	Observaciones	1.006



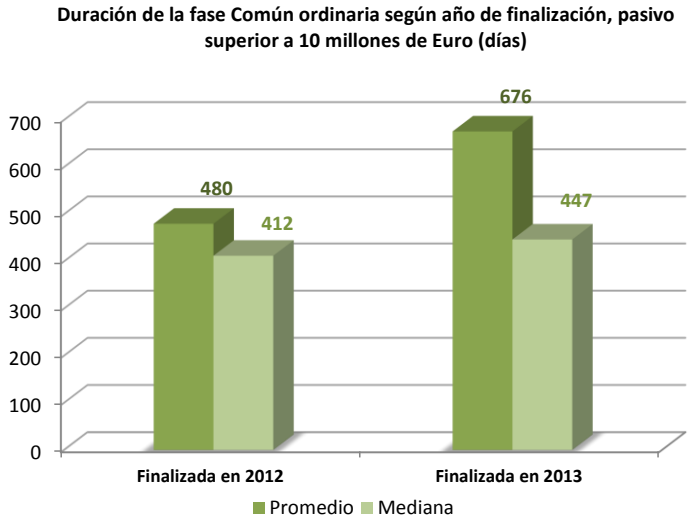
Los datos indican que la duración de la fase común en este grupo de empresas de menor dimensión ha aumentado, en promedio, 23 días, si bien las medianas se han mantenido prácticamente inalteradas: unos 8,2 meses. Estas cifras dan la impresión de que el sistema parece resistir razonablemente el mayor volumen de trabajo derivado de la coyuntura económica, más si se tiene en cuenta que la mediana de 2011 (antes de la entrada en vigor de la Ley 38/2011) fue de 9,6 meses.

menor margen de que dispone el deudor para dilatar la fase común en los concursos necesarios tras los ajustes introducidos por la Ley 38/2011: así, si el acreedor solicitó el concurso con fines liquidatorios, tras la reforma será más difícil que el deudor agote los trámites de la fase común con el propósito de forzar la apertura de una fase de convenio con mínimas o nulas probabilidades de éxito.

[51] Sírvanos hacer el siguiente apunte metodológico: hemos identificado este grupo a partir del Auto de Declaración de Concurso por una parte, que nos indica el carácter abreviado de la tramitación, añadiendo por otra el requisito de que las cuentas pre-concursales disponibles reflejaran un millón de Euros o menos. Al no ser éstas las cuentas efectivamente presentadas al juez, es posible que hayamos cometido el pequeño error de incluir como "abreviado con pasivo menor a un millón" a algún concurso abreviado iniciado posteriormente al RD Ley 3/2009, cuyas cuentas presentadas al juez superaran ese límite. Un razonamiento similar debería hacerse con los concursos ordinarios con más de 10 millones de Euros.

Veamos seguidamente la duración de la fase común en el extremo opuesto, esto es, en concursos ordinarios con un pasivo superior a los 10 millones de Euros.

Duración de la fase Común ordinaria según año de finalización, pasivo superior a 10 millones de Euros (días)			
Año 2012		Año 2013	
Promedio	480	Promedio	676
Mediana	412	Mediana	447
Observaciones	204	Observaciones	300



En 2013 los concursos ordinarios con pasivos superiores a los 10 millones de Euros consumen entre 14,8 y 22,5 meses (mediana y promedio) en avanzar a la fase sucesiva. Son unos 1,15 y 6,53 meses más que los tiempos observados en 2012 (mediana y promedio), lo que refleja un empeoramiento en el desarrollo de los concursos de mayor dimensión.

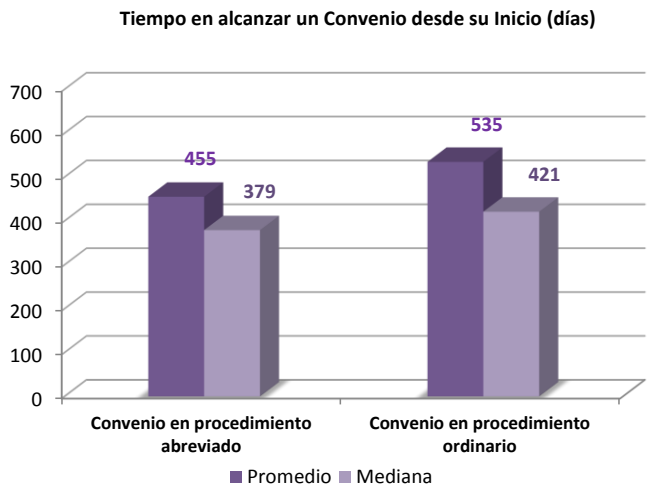
No obstante, el hecho de que el promedio se aleje tanto de la mediana nos informa de la presencia de valores extremos, distorsionando nuestra percepción sobre lo que le sucede al conjunto de los concursos más grandes. Debemos, por tanto, fijar nuestra atención en las medianas. Si nos retrotraemos a las cifras observadas en 2011, en que la mediana fue de 18 meses, podemos decir que las cifras de 2013 están aún bastante por debajo de las registradas antes de aplicación de la reforma introducida por la Ley 38/2011.

Tras los cálculos anteriores, pasamos a analizar los concursos que alcanzan el convenio, calculando el tiempo que transcurre entre el auto de declaración de concurso y la sentencia de aprobación del convenio.[52] La siguiente tabla muestra los cálculos para los concursos iniciados después del RD 3/2009, separando asimismo entre concursos abreviados y ordinarios.

[52] A diferencia de los anteriores anuarios, no distinguimos en 2013 entre los convenios que se aprueban en junta de acreedores (celebrada en fase sucesiva de convenio), y los que se alcanzan de forma anticipada (por virtud de la adhesión de una mayoría suficiente de acreedores), debido a que, como se ha descrito en la sección introductoria de este quinto capítulo, la reforma de la Ley 38/2011 ha avanzado significativamente los plazos para la aprobación del convenio por vía la abreviada, minimizando en consecuencia las potenciales ventajas que anteriormente ofrecía el convenio anticipado. Además, apuntemos que una de las novedades de la reforma introducida por la Ley 38/2011 consistió en posibilitar que el juez aplique, siempre que lo considere oportuno, el procedimiento abreviado cuando el deudor presente propuesta anticipada, o una propuesta de convenio que incluya una modificación estructural por la que se transmita íntegramente su activo y su pasivo.

Tiempo en alcanzar un Convenio desde el Inicio del Procedimiento (días)			
	Promedio	Mediana	Observaciones
Convenio Aprobado en Procedimiento Abreviado	455	379	250
Convenio Aprobado en Procedimiento Ordinario	535	421	152

Si fijamos la atención en la tramitación abreviada, vemos que fueron necesarios entre 12,6 y 15,2 meses (mediana y promedio) para la sentencia de aprobación del convenio. Las cifras para el procedimiento ordinario son claramente superiores[53]: 14 y 17,8 meses (mediana y promedio). En general, los datos de 2013 siguen sin reflejar tiempos atractivos. Dado que estamos considerando procesos de una cierta duración (ya que aquí los tiempos se miden desde que se iniciaron), parece lógico que aún no puedan apreciarse los efectos de la reciente reforma introducida por la Ley 38/2011, cuya aplicación se produjo un año antes del inicio del ejercicio 2013.[54]

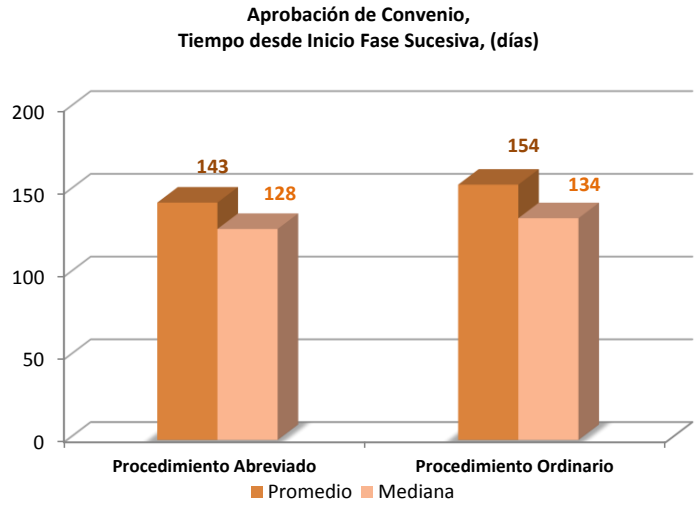


En la siguiente tabla se examina el tiempo en alcanzar un convenio en 2013 desde la apertura de la fase sucesiva, siempre considerando los concursos iniciados posteriormente a la entrada en vigor del RD 3/2009.

[53] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

[54] De un lado, cuando las impugnaciones afecten a menos del veinte por ciento del activo o del pasivo, tanto en la tramitación ordinaria como en la abreviada, el juez puede ordenar la finalización de la fase común y la apertura de la fase de convenio (también, en su caso, la de liquidación); por otro lado, tras la referida reforma, en la tramitación abreviada el plazo de presentación de la propuesta no anticipada de convenio finalizará en todo caso 5 días después de la notificación del informe del administrador concursal (anteriormente para la tramitación abreviada, y aún ahora en la tramitación ordinaria, el plazo se pone en referencia a la finalización de los trámites de impugnación, o bien desde la convocatoria de junta hasta cuarenta días antes de la fecha señalada para su celebración), tras lo cual, el secretario judicial señalará fecha para la celebración de la junta de acreedores dentro de los 30 días hábiles siguientes. Recordemos que en la tramitación ordinaria el plazo es de dos meses en el caso de propuestas anticipadas no aprobadas o de propuestas realizadas antes de finalizar los trámites de impugnación en fase común. Puesto que anteriormente a la reforma los plazos en el procedimiento abreviado se reducían a la mitad, al poner el límite en 30 días hábiles, la Ley 38/2011 reduce los plazos con respecto a los casos en que la junta se hubiera celebrado en un mes y medio (la mitad de tres meses) posterior a la fecha en que se dictó el auto de apertura de la fase de convenio.

Tiempo en aprobar judicialmente un Convenio desde el Inicio de la Fase Sucesiva, (días)			
Aprobación de Convenio			
	Promedio	Mediana	Observaciones
Procedimiento Abreviado	143	128	146
Procedimiento Ordinario	154	134	78

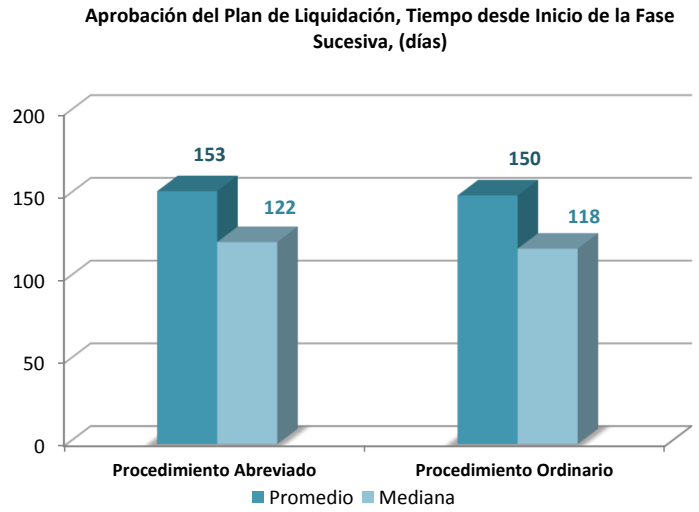


En los procedimientos abreviados, la duración observada para la aprobación de un convenio se sitúa entre los 4,25 y los 4,78 meses (mediana y promedio). Para los concursos ordinarios se requieren tiempos algo superiores (4,47 y 5,14 meses respectivamente). Tanto en una tramitación como en la otra, se trata de cifras muy similares a las registradas en 2012. Cabe apuntar que en la práctica no se están superando extraordinariamente los plazos previstos legalmente para la tramitación de la fase de convenio que, tras la reforma de la Ley 38/2011, prevén un período para la celebración de la Junta de acreedores de hasta 30 días en la tramitación abreviada y de dos meses para la ordinaria cuando el concursado no hubiere solicitado la liquidación y no haya sido aprobada ni mantenida una propuesta anticipada de convenio (plazo que en la tramitación ordinaria puede extenderse hasta el tercer mes en los demás casos), más los diez días dentro de los que se podrá formular oposición al convenio aprobado.

Pasamos seguidamente a analizar el tiempo en aprobar judicialmente un plan de liquidación, una vez que se ha dado inicio a la fase sucesiva de liquidación.[55] [56]

[55] En 2013 han sido muy pocos los casos registrados (nueve en total) en que se produce simultáneamente la apertura de la fase sucesiva de liquidación y la aprobación del plan de liquidación. En general, el plan se aprueba después de la apertura de la fase de liquidación. Sin embargo, tras la entrada en vigor de la Ley 38/2011 existe la posibilidad en el procedimiento abreviado de que, en ausencia de una propuesta ordinaria de convenio, sea el secretario judicial quien "abra" la fase de liquidación requiriendo al administrador concursal para que presente el plan de liquidación en diez días; posteriormente a ese plazo, el juez dictará un auto en que se abre la fase sucesiva y aprueba el plan de liquidación simultáneamente. Téngase en cuenta también que, tras la reforma introducida por la Ley 38/2011, es posible que el informe de la administración concursal ya incluya un plan de liquidación, tras lo cual el secretario lo podrá poner de manifiesto para que, durante los 15 días siguientes, el deudor y los acreedores puedan formular observaciones o propuestas de modificación, sin que aún se haya abierto formalmente la fase de liquidación. Asimismo, tras la referida reforma, cuando el deudor presente, junto con la solicitud de concurso, un plan de liquidación que contenga una propuesta escrita vinculante de compra de la unidad productiva en funcionamiento o que el deudor hubiere cesado completamente en su actividad y no tuviera en vigor contratos de trabajo (supuesto en que se aplicará necesariamente el procedimiento abreviado), el juez podrá dictar la apertura de la fase de liquidación dentro de los 10 días siguientes a la solicitud y, una vez abierta, el secretario dará traslado del plan para que sea informado en el plazo de diez días

Tiempo en aprobar judicialmente un Plan de Liquidación desde el Inicio de la Fase Sucesiva, (días)			
	Promedio	Mediana	Observaciones
Procedimiento Abreviado	153	122	1.699
Procedimiento Ordinario	150	118	477



La mediana en una y otra tramitación se sitúa en los cuatro meses (cinco, si consideramos el promedio), bastante por encima de lo previsto por la ley: en relación con los planes de liquidación aprobados en fase sucesiva, la administración concursal cuenta para su presentación con 15 días, que son prorrogables 15 días más si la complejidad del concurso lo justificara. Dentro de los 15 días siguientes, el deudor y los acreedores podrán formular observaciones o propuestas de modificación, tras lo cual el juez resolverá dictando auto de aprobación. Tras la Ley 38/2011 se elimina el plazo de 10 días en que la administración concursal informaba sobre las observaciones y propuestas formuladas por el deudor y los acreedores.

En la siguiente tabla se refleja una perspectiva más amplia de los concursos: la duración total desde su inicio hasta que se dicta el auto de conclusión.

Tiempo entre el inicio del procedimiento y su conclusión, según tipo de tramitación (días)*			
	Promedio	Mediana	Observaciones
Procedimiento Abreviado	806	781	1.313
Procedimiento Ordinario	764	596	91

*Excluyendo las que se aperturan con conclusión por falta de activos

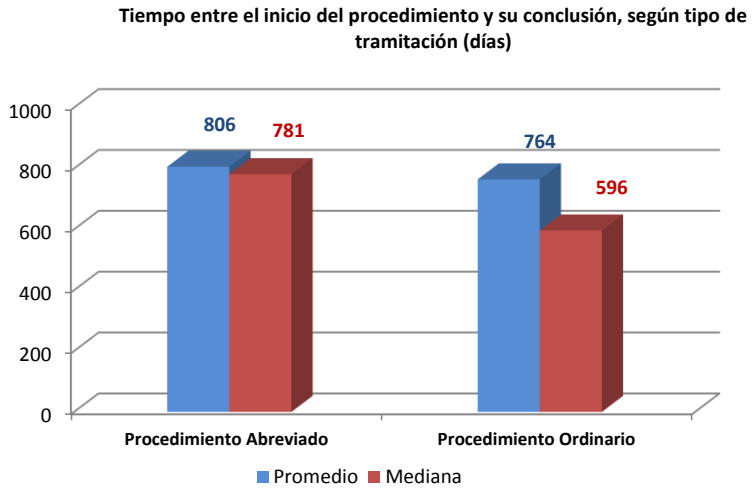
Apuntemos previamente que, dado que la duración de los concursos con convenio aprobado depende del pacto entre el deudor y los acreedores (a menos que se incumpla anticipadamente), para realizar el cálculo hemos optado por excluir los casos de conclusión precedidos por una sentencia de aprobación del convenio.

por el administrador concursal y para que los acreedores puedan realizar alegaciones. En este supuesto no parece que haya lugar a la coincidencia de apertura de fase de liquidación y la aprobación del plan de liquidación.

[56] Repárese que la tabla no recoge los casos en que el juez acordó la aplicación de las reglas supletorias previstas en la propia Ley concursal.

Los datos indican que los procedimientos posteriores al RD Ley 3/2009 tardan en concluir entre 26 y 19 meses (medianas del procedimiento abreviado y ordinario respectivamente). Transcurridos estos meses, o bien se han atendido todas las deudas concursales, o bien los jueces estiman que no es posible encontrar más bienes y derechos con los que satisfacer a los acreedores.

Contrariamente a lo que podría esperarse (aunque en línea con lo observado en 2012), la mediana de la tramitación ordinaria arroja tiempos inferiores (lo que podría deberse a una mayor intensidad en las operaciones de liquidación de los concursos de mayor dimensión), si bien los promedios son muy similares (la diferencia de promedios no es significativa).[57]

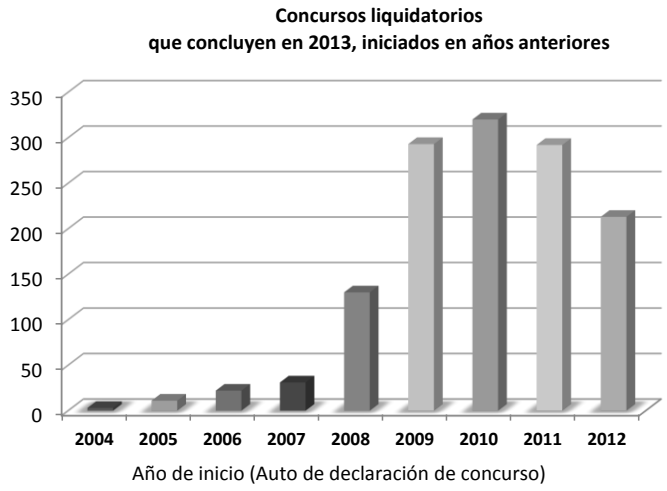


De cualquier forma, si lo que se quiere es tener una perspectiva general, debemos referirnos fundamentalmente a los concursos abreviados, dado que los ordinarios solamente representan un 6,5% de los que concluyeron en 2013.[58]

En la siguientes tabla y gráfico aportamos datos que nos informan de la fecha de inicio de los concursos que finalizan en 2013.

Año de inicio de los concursos liquidatorios que concluyen en 2013		
Año (Auto de declaración de concurso)	**Número**	**Porcentaje**
2004	3	0,23
2005	11	0,84
2006	22	1,67
2007	31	2,36
2008	130	9,89
2009	293	22,28
2010	320	24,33
2011	292	22,21
2012	213	16,20
Total	1.315	100,00

[57,58] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

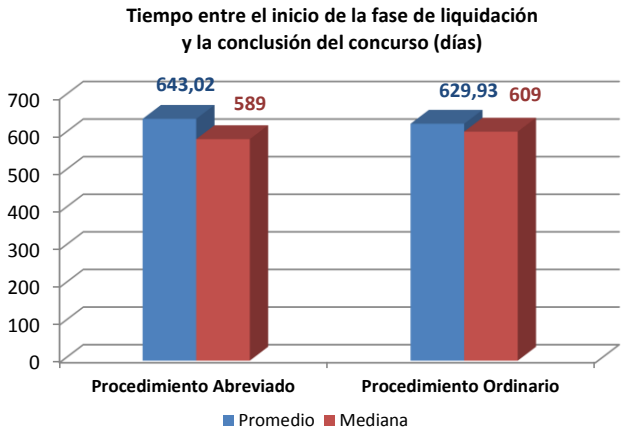


Se advierte que la mayoría de los concursos finalizados en 2013 se iniciaron entre 2009 y 2011, siendo 2010 el ejercicio con mayor número de observaciones. Complementando lo anterior, también puede resultar informativo calcular el tiempo que transcurre entre el inicio de la fase de liquidación y la conclusión del concurso.

Tiempo entre el inicio de la fase de liquidación y la conclusión del concurso (días)			
	Promedio	**Mediana**	**Observaciones**
Procedimiento Abreviado	643,02	589	1.027
Procedimiento Ordinario	629,93	609	57

* ADC posterior al RD Ley 3/2009 también las del año pasado lo eran, por lo que es normal que este año sean más extensas; lo relevante será respecto al próximo ejercicio.

La tabla revela que en 2013 los tiempos en los procedimientos abreviados son muy similares a los de los ordinarios: en los primeros, tras iniciarse la fase de liquidación son necesarios unos 19,6 meses para concluir el procedimiento (mediana); en los segundos se precisan 20,3 meses (mediana).



En comparación con el ejercicio 2012, los tiempos de la tramitación ordinaria han sido similares, si bien los de la abreviada se prolongaron unos tres meses más. Hay que señalar que la reforma de la Ley 38/2011 ha reducido el plazo legal máximo previsto para las operaciones de liquidación en el concurso abreviado: tres

meses prorrogables, a petición de la administración concursal, por un mes más.[59] Apuntemos, en este sentido, que en 2013 se observaron 56 casos en los que las operaciones de liquidación duraron menos de 4 meses.

5.2. Duración del procedimiento y mecanismo clasificatorio de la Fase Común.

Como hemos apuntado en la introducción, podemos interpretar la fase común del concurso como un mecanismo de filtro que orienta a las empresas hacia el convenio o hacia la liquidación. En el segundo capítulo advertimos de la posible existencia de errores de clasificación, al identificar concursos en los que se dio inicio a la fase de convenio y que luego derivaron hacia la fase de liquidación. Asimismo, observamos la existencia de fases de liquidación abiertas tras el fracaso de algunos convenios.

Señalemos que la ley permite el inicio de la fase de convenio incluso cuando la propuesta anticipada no haya alcanzado las suficientes adhesiones, siempre que el deudor decida mantenerla y no solicite la liquidación. Asimismo, en el concurso ordinario, si el deudor no ha solicitado la liquidación en cualquier momento anterior, la fase de convenio se abre aun cuando no se hubiese presentado una propuesta de convenio (no anticipada) en fase común (dándose de plazo para su presentación hasta cuarenta días antes de la fecha prevista para la celebración de la junta). Con todo, tras la entrada en vigor de la Ley 38/2011, en el nuevo procedimiento abreviado se exige que la presentación de propuestas ordinarias (no anticipadas) de convenio se realice en un plazo de 5 días después de la notificación del informe de administración concursal: es decir, la fase de convenio no se abre automáticamente, sino que es necesario que el deudor haga una propuesta en fase común; de no hacerlo, el secretario judicial abrirá de inmediato la fase de liquidación.

Por su parte, el abanico de opciones de apertura sucesiva de fase de convenio y liquidación también se ha reducido dando mayor poder a la administración concursal. Concretamente, en los casos en que el deudor ha cesado su actividad profesional o empresarial existe la posibilidad de que la administración concursal solicite la apertura de la fase de liquidación. Aun cuando ésta no ejerza la opción liquidatoria, es mucho menos probable que el deudor pueda seguir estrategias dilatorias (proponiendo convenio) si su actividad es claramente inviable.

En las siguientes tablas se calcula el tiempo que transcurre desde el inicio del procedimiento hasta que se reconduce la empresa a la liquidación en 2013. También estimamos el tiempo en alcanzar la fase sucesiva en el resto de supuestos.

Si nos centramos en los procedimientos abreviados, los concursos que pasan por las dos fases (primero de convenio y luego de liquidación) consumen significativamente más tiempo que los que van directamente a la liquidación: entre 212,3 y 295 días más (diferencia de promedios y medianas).[60] Las cifras superan ampliamente las registradas en 2012 (con 66 y 82 días, diferencias de promedios y medianas), si bien ha de tenerse en cuenta que el peso de las que reinician la fase sucesiva se ha reducido extraordinariamente, pasando del 22,5% del total de fases sucesivas concluidas en 2012, a únicamente el 6,4%.

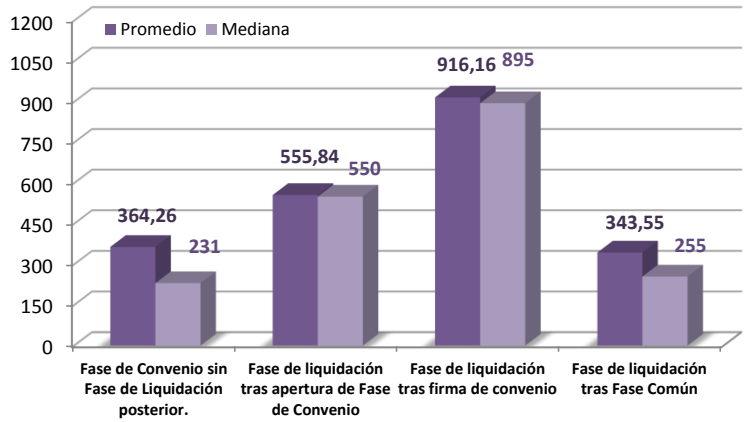
En los procedimientos ordinarios la distancia entre liquidaciones directas y liquidaciones por fase de convenio fallida se estiman en 77,5 y 33 días (promedio y mediana respectivamente).[61]

[59] Recuérdese que el plazo generalmente establecido antes de la reforma era de un año, plazo que ahora se mantiene solamente para los concursos ordinarios.

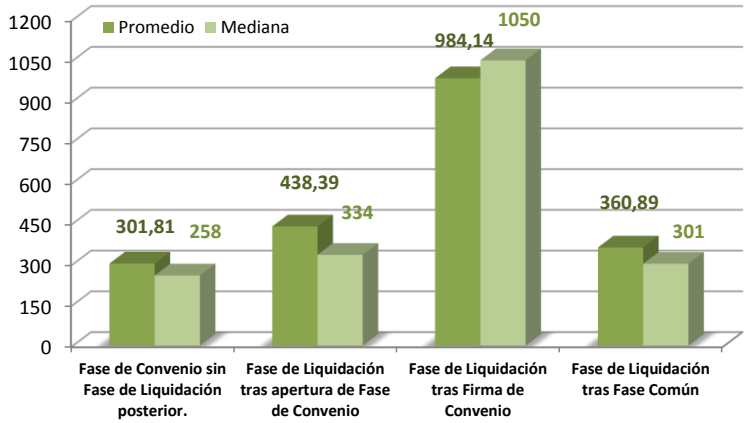
[60,61] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

Duración según Evolución del Procedimiento hasta la Fase Sucesiva, (días).						
	Procedimientos Abreviados			Procedimientos Ordinarios		
	Promedio	Mediana	Observaciones	Promedio	Mediana	Observaciones
Inicio de la Fase de Convenio sin Fase de Liquidación posterior	364,26	230,5	144	301,81	258	142
Fase de liquidación tras apertura de Fase de Convenio	555,84	550	161	438,39	334	92
Fase de liquidación tras firma de convenio	916,16	895	85	984,14	1050	36
Fase de liquidación directamente tras Fase Común	343,55	255	2.141	360,89	301	689
	Observaciones		2.531	Observaciones		959

Procedimientos Abreviados iniciados después del RD 3/2009, Tiempo en alcanzar Fase Sucesiva, (días)



Procedimientos Ordinarios iniciados después del RD 3/2009, Tiempo en alcanzar Fase Sucesiva, (días)



Tanto en la tramitación abreviada como en la ordinaria, las diferencias son lo suficientemente significativas como para justificar los cambios legales anteriormente descritos.

Para finalizar esta sección, se puede observar que los gráficos muestran unos tiempos muy superiores en los casos de apertura tras el fracaso de un convenio: entre unos 19 y 21,3 meses en la tramitación abreviada (diferencias de promedios y de medianas); y entre 20,8 y 25 meses en la ordinaria (diferencias de promedios y de medianas).

5.3. Características de la Concursada y Duración del Procedimiento.

Pasemos ahora a estudiar si las características de las concursadas pueden explicar la mayor o menor duración del procedimiento. Concretamente, nos centraremos en el tiempo que transcurre desde el auto de declaración de concurso hasta el inicio de la fase sucesiva, que es el período para el que disponemos de más observaciones. Para ello seguiremos el criterio expuesto en la sección 5.1 (cuya justificación se encuentra en la metodología, apartado 2): esto es, para calcular este tiempo, en los intentos fallidos de alcanzar convenio hemos tomado como referencia la fecha de inicio de la fase de liquidación (y no la fecha de la apertura de la anterior fase de convenio).

De forma similar a lo que se hizo en el tercer capítulo con respecto a la recuperación de los acreedores, el presente análisis consiste en comparar las características de dos grupos de empresas. Aquí, el criterio para la clasificación de estas empresas es la mayor o menor duración del concurso. Definimos el grupo de mayor duración como aquel en que el tiempo transcurrido entre el inicio del procedimiento y el inicio de la fase de liquidación superó la mediana de la muestra total. Como se ha visto en el apartado 5.1, la mediana para los concursos abreviados fue de 275 días, mientras que en los concursos ordinarios fue de 305 días. Examinaremos unos y otros separadamente, analizando las cuentas elaboradas de acuerdo con el Plan General Contable 2007, y empezando por los concursos abreviados.

5.3.1. Duración de los Procedimientos Abreviados (hasta inicio de la Fase Sucesiva).

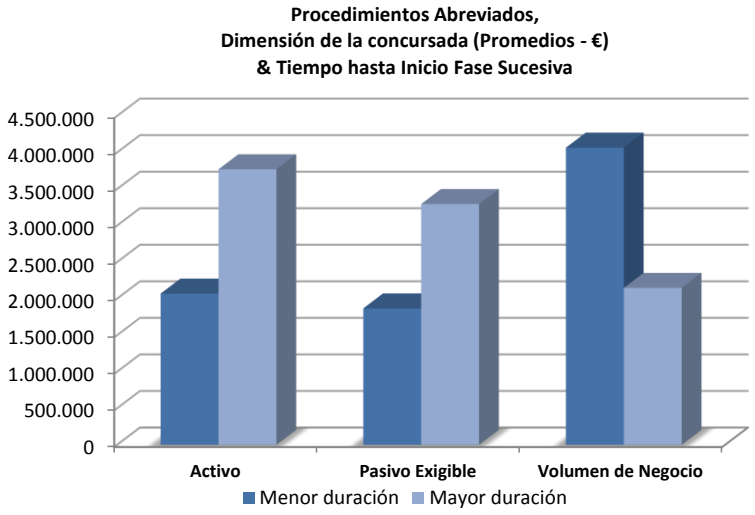
En la siguiente tabla se analiza si existen diferencias de tamaño entre los concursos abreviados, a partir de las cifras de activo, pasivo, volumen de negocio y número de trabajadores.

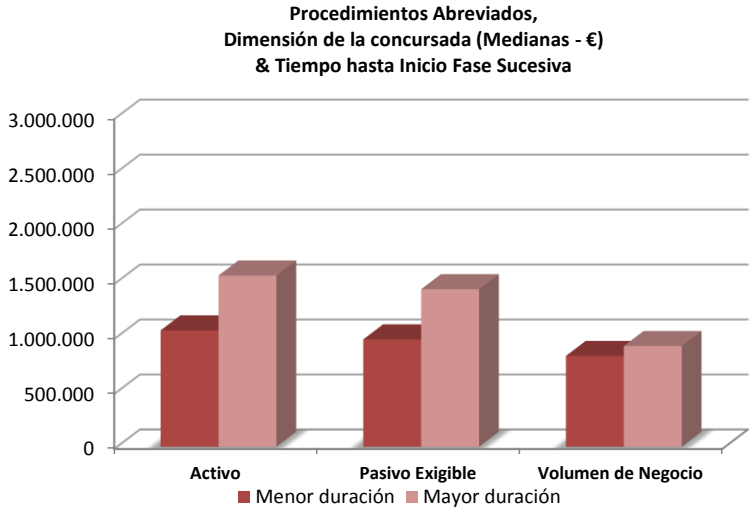
Procedimientos Abreviados Dimensión de la Concursada y Duración hasta Inicio de la Fase Sucesiva				
Menor duración				
	Activo Total	**Pasivo Exigible**	**Volumen de negocio**	**Nº de Trabajadores**
Promedio	2.067.955	1.865.375	4.064.527	18
Mediana	1.058.227	976.251	825.890	8
Observaciones	1.131	1.123	1.046	1.030
Mayor duración				
	Activo Total	**Pasivo Exigible**	**Volumen de negocio**	**Nº de Trabajadores**
Promedio	3.768.688	3.293.396	2.146.152	16
Mediana	1.557.185	1.432.837	915.974	8
Observaciones	1.052	1.039	936	985

Nota: Estados contables según PGC 2007

Si exceptuamos las cifras promedio del volumen de negocio, los resultados basados en las magnitudes patrimoniales y de actividad sugieren que el grupo de concursos abreviados que avanza con mayor lentitud

hasta la fase sucesiva está constituido por empresas con una dimensión mayor.[62] En 2013 las diferencias de promedios de activo total y pasivo exigible entre ambos grupos se revelan como muy significativas estadísticamente, un resultado que también obtuvimos en 2010, 2011 y 2012, pero que contrasta con lo observado en anuarios anteriores.



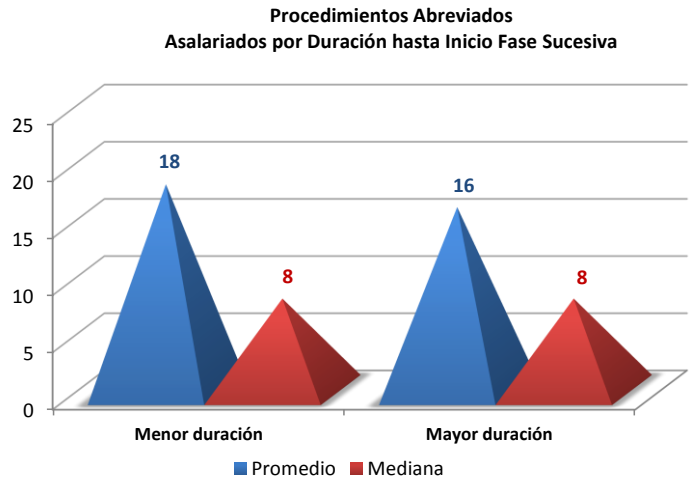


Se aprecia que una de las fuentes del retraso es el volumen de pasivo, por el hecho mismo de que en la fase común debe realizarse la cuantificación y clasificación rigurosa de los créditos.[63] Concretamente, la elaboración de la lista de acreedores es una de las tareas más intensivas en tiempo, tarea que podría alargarse en los concursos con mayor pasivo, si bien, como se ha comentado, ahora en muchos casos la existencia de impugnaciones ha dejado de retrasar la finalización de la fase común.

Al igual que en los ejercicios 2010 y 2011, en 2013 vemos que las cifras de asalariados fueron muy similares, lo que contrasta con el hecho de que en 2012 el número de asalariados se asociara positiva y significativamente con la duración del concurso.

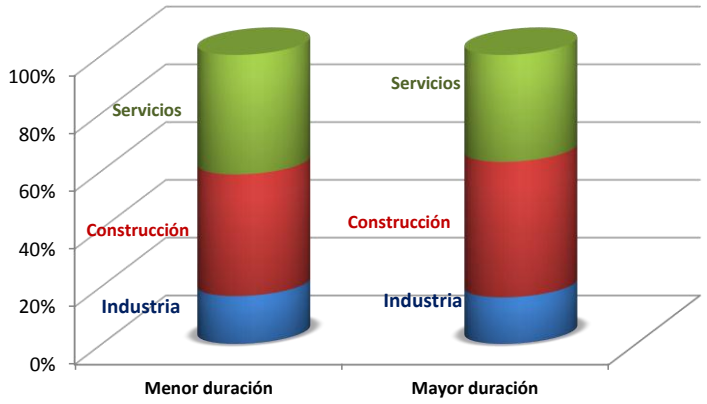
[62] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

[63] Adviértase que, al igual que se hizo en la primera sección de este capítulo, el análisis de las fases comunes se restringe a aquellos concursos que no iniciaron la fase sucesiva con la declaración del concurso o en fechas cercanas a la misma.



La siguiente tabla refleja la composición por sectores según la duración de los procedimientos.

Procedimientos Abreviados - Sector de la concursada y Duración hasta Inicio de la Fase Sucesiva				
Menor duración				
	Industria	**Construcción**	**Servicios**	**Total**
Observaciones	199	507	498	1.204
Porcentaje	16,53	42,11	41,36	100,00
Mayor duración				
	Industria	**Construcción**	**Servicios**	**Total**
Observaciones	196	571	451	1.218
Porcentaje	16,09	46,88	37,03	100,00

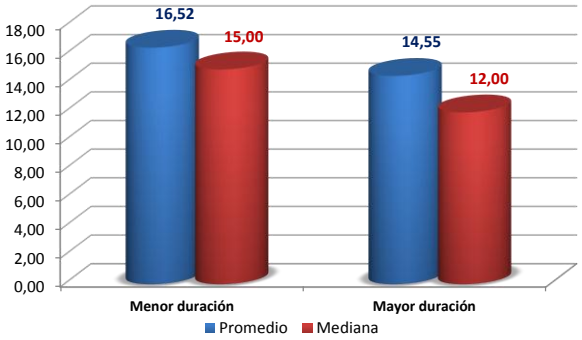


A diferencia de los años 2010 y 2011 y 2012, en 2013 los dos grupos presentan distribuciones sectoriales distintas. El grupo que consume menos tiempo está compuesto por una proporción relativamente menor de empresas de la construcción, unido al mayor peso relativo del sector servicios. El peso de la industria es similar en los dos grupos, en contraste con la mayor presencia de empresas industriales observada en 2008 y 2009 entre los procedimientos abreviados más rápidos.[64]

[64] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

Seguidamente se analizan las posibles diferencias de edad.

Procedimientos Abreviados Edad de la concursada y Duración hasta Inicio de la Fase Sucesiva		
	Menor duración	Mayor duración
Promedio	16,52	14,55
Mediana	15	12
Observaciones	1.204	1.220



En consonancia con su mayor tamaño, tanto la tabla como el gráfico indican que en 2013 las empresas en concurso abreviado que componen el grupo de menor duración tienen mayor edad, sin que este resultado se repita en los concursos ordinarios, como se verá en la siguiente sección.

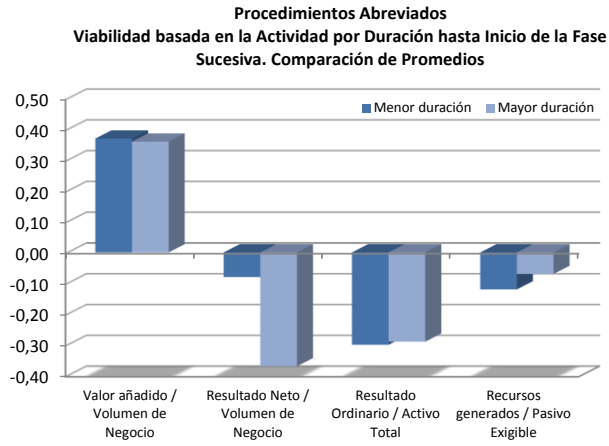
Pasamos seguidamente a valorar las posibles diferencias en la viabilidad basada en la actividad.

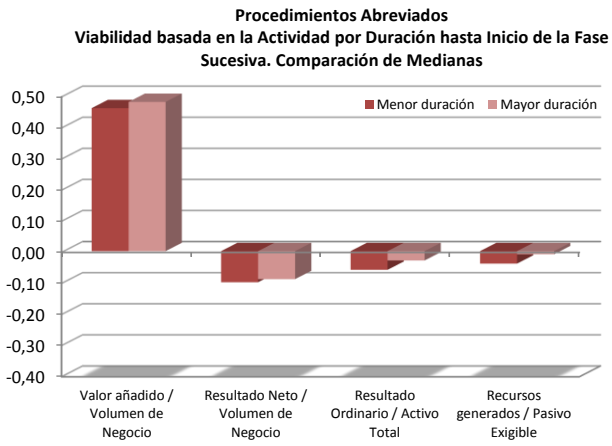
Procedimientos Abreviados Viabilidad basada en la Actividad y Duración hasta Inicio de la Fase Sucesiva				
Menor duración				
	Valor añadido / Volumen de negocio	Resultado Neto / Volumen de negocio	Resultado Ordinario / Activo Total	Recursos generados / Pasivo Exigible
Promedio	0,37	-0,08	-0,30	-0,12
Mediana	0,46	-0,10	-0,06	-0,04
Observaciones	973	1.038	1.121	1.111
Mayor duración				
	Valor añadido / Volumen de negocio	Resultado Neto / Volumen de negocio	Resultado Ordinario / Activo Total	Recursos generados / Pasivo Exigible
Promedio	0,36	-0,37	-0,29	-0,07
Mediana	0,48	-0,09	-0,03	-0,01
Observaciones	863	927	1.035	1.022

Nota: Estados contables según PGC 2007

De forma similar a lo observado en los anuarios precedentes (período comprendido entre 2006 y 2012), en 2013 las diferencias de promedios no son estadísticamente significativas, con la única excepción del promedio de la ratio entre recursos generados y el pasivo, que es significativamente más negativa en el grupo de menor duración.[65] Las medianas de esta y otras magnitudes apuntan ligeramente en la misma dirección. Puede decirse que la calidad de las empresas no está asociada positivamente con menores tiempos en la fase común.

[65] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.





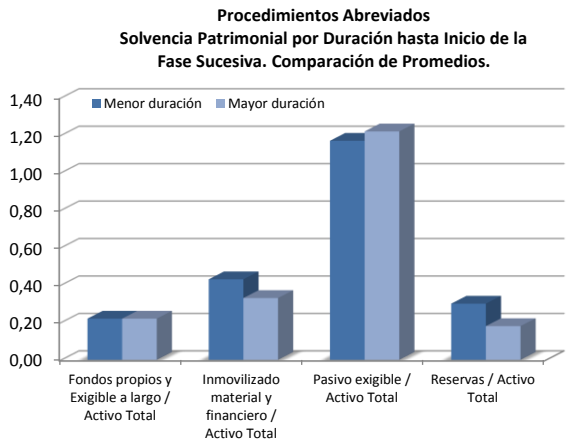
La siguiente tabla y gráficos reflejan alguna diferencia en el perfil de solvencia financiera de ambos grupos, si bien generalmente predominan las similitudes.

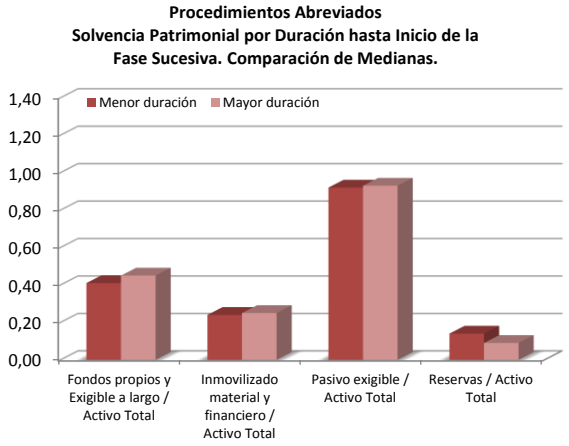
Procedimientos Abreviados Solvencia Patrimonial y Duración hasta Inicio de la Fase Sucesiva				
Menor duración				
	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	**Inmovilizado material y financiero / Activo Total**	**Pasivo exigible / Activo Total**	**Reservas / Activo Total**
Promedio	0,22	0,43	1,17	0,3
Mediana	0,41	0,24	0,92	0,14
Observaciones	1.112	1.067	1.095	991
Mayor duración				
	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	**Inmovilizado material y financiero / Activo Total**	**Pasivo exigible / Activo Total**	**Reservas / Activo Total**
Promedio	0,22	0,33	1,22	0,18
Mediana	0,45	0,25	0,93	0,09
Observaciones	1.041	983	1.019	908

Nota: Estados contables según PGC 2007

El promedio de la ratio de reservas sobre activo total es significativamente mayor en el grupo de menor duración, resultado que ya se pudo apreciar en 2012 (sin que las diferencias en ese ejercicio fueran significativas).[66] Respecto a las reservas, el que los concursos abreviados más rápidos exhiban una mejor trayectoria histórica de resultados podría interpretarse como reflejo de una buena reputación, generadora de confianza en las diversas transacciones con agentes externos a la concursada.

[66] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.





Pasemos ahora a analizar los concursos tramitados por la vía ordinaria, donde los plazos son más extensos.

5.3.2. Duración de los Procedimientos Ordinarios (hasta Inicio de la Fase Sucesiva).

En este apartado repetimos el ejercicio realizado en la anterior sección, pero ahora centrándonos en los concursos ordinarios. Es posible que en estos procedimientos observemos desviaciones asociadas a su mayor dimensión o complejidad.

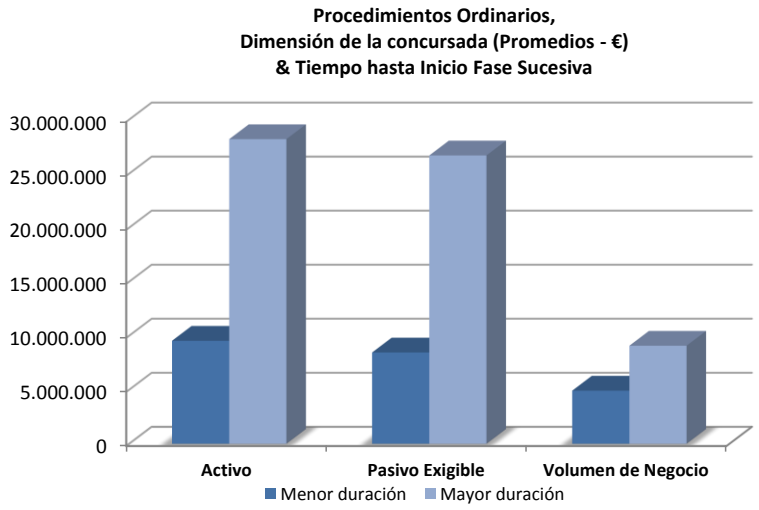
En la siguiente tabla y gráficos se presenta la relación entre la duración del concurso y el tamaño.

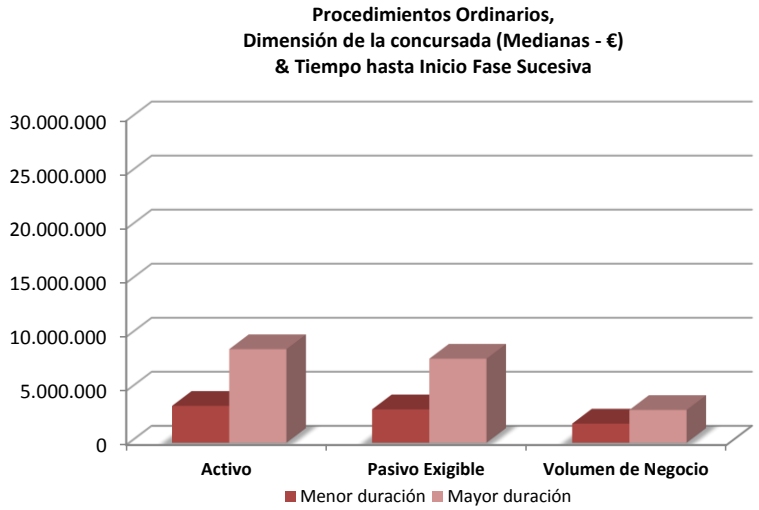
Procedimientos Ordinarios Dimensión de la Concursada y Duración hasta Inicio de la Fase Sucesiva				
Menor duración				
	Activo Total	**Pasivo Exigible**	**Volumen de negocio**	**Número de Trabajadores**
Promedio	9.534.121	8.449.121	4.914.650	38
Mediana	3.413.795	3.092.822	1.770.869	16
Observaciones	469	464	418	410
Mayor duración				
	Activo Total	**Pasivo Exigible**	**Volumen de negocio**	**Número de Trabajadores**
Promedio	28.187.886	26.680.345	9.072.690	45
Mediana	8.659.633	7.776.482	3.035.293	19
Observaciones	362	362	320	321

Nota: Estados contables según PGC 2007

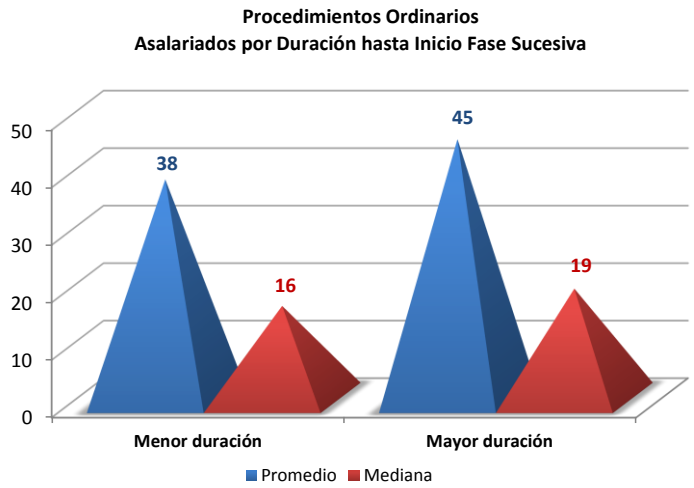
Al igual que sucede en los concursos abreviados, un repaso a las diversas variables de tamaño indica que los concursos ordinarios de mayor duración exhiben promedios y medianas superiores, pudiéndose asimismo afirmar que sus distribuciones son estadísticamente distintas en todos los indicadores de dimensión menos en la cifra de trabajadores.[67] En definitiva, el ejercicio comparativo de las diversas variables de dimensión sugiere la existencia de una relación causal entre el tamaño de la sociedad concursada y la duración del concurso.

[67] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.





En el próximo gráfico se observa que los concursos más rápidos contratan a un menor número de asalariados si bien, como se ha dicho, las diferencias de promedios no han sido significativas.[68]

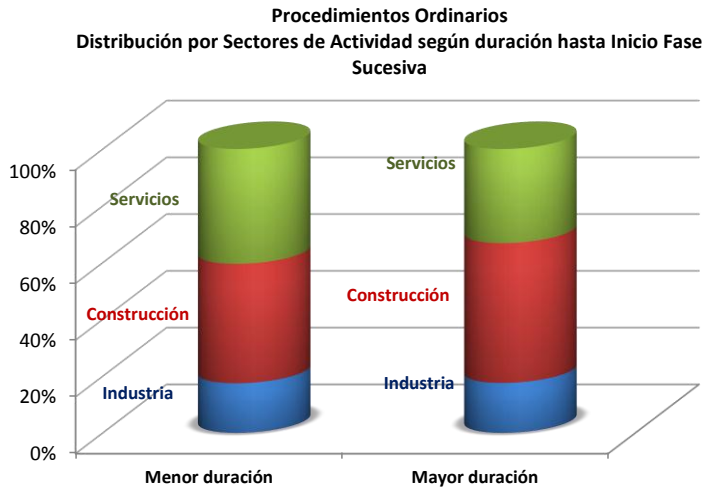


[68] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

Seguidamente observamos que la distribución por sectores refleja diferencias significativas, con sesgos similares a los obtenidos para los procedimientos abreviados: de nuevo, el sector servicios tiene mayor representación entre los concursos más rápidos, al contrario de lo que sucede la construcción.[69]

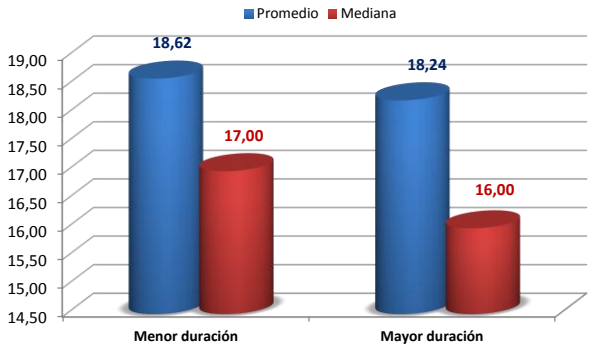
Procedimientos Ordinarios Sector de la concursada y Duración hasta Inicio de la Fase Sucesiva								
	Industria		Construcción		Servicios		Total	
	Menor	Mayor	Menor	Mayor	Menor	Mayor	Menor	Mayor
Observaciones	88	71	212	199	204	134	504	404
Porcentaje	17,46	17,57	42,06	49,26	40,48	33,17	100,00	100,00

Este mayor peso de los servicios en los concursos ordinario más rápidos ya se observó en los dos años anteriores, 2011 y 2012.



Seguidamente se realiza la comparación de las edades entre ambos grupos.

Procedimientos Ordinarios - Edad de la concursada y Duración hasta Inicio de la Fase Sucesiva	
	Menor duración
Promedio	18,62
Mediana	17
Observaciones	499
	Mayor duración
Promedio	18,24
Mediana	16
Observaciones	409



[69] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

Tanto en la tabla y como en el gráfico se aprecia que los dos grupos tienen una edad similar. La mediana correspondiente a los procedimientos más rápidos se sitúa en los 17 años, mientras que la mediana de los concursos más lentos es de 16 años.

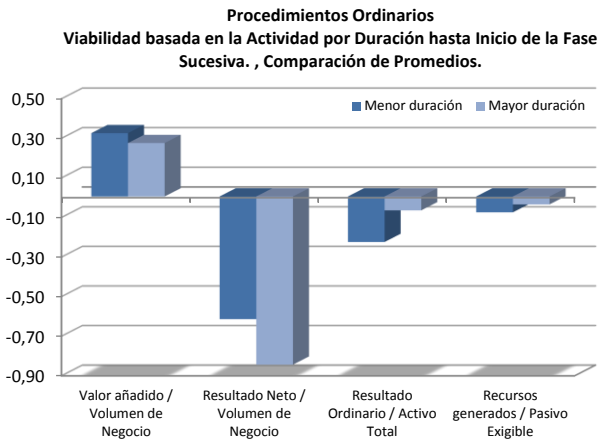
Pasamos ahora a valorar las posibles diferencias de viabilidad y solvencia entre los dos tipos de concurso.

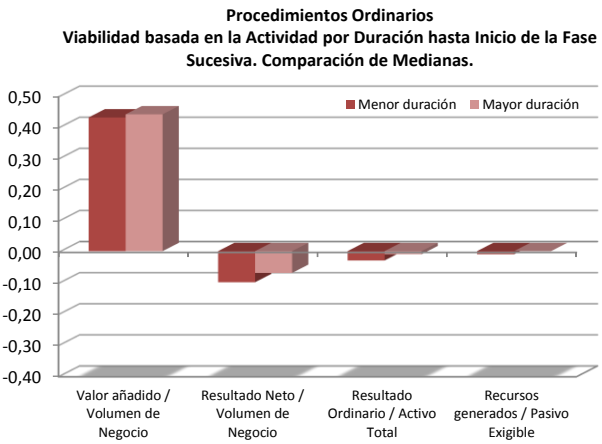
La comparación de los indicadores de viabilidad sugiere que no hay diferencias entre ambos grupos, con la única posible excepción del resultado ordinario, que es peor en el grupo de concursos más rápidos.[70] En contraste, la presencia de valores extremos desplaza el promedio del margen neto (resultado neto sobre volumen de negocio) hacia valores negativos en los concursos de mayor duración. No obstante, las diferencias de promedios no son significativas, reflejando las medianas una relación de signo contrario.

Procedimientos Ordinarios Viabilidad basada en la Actividad y Duración hasta Inicio de la Fase Sucesiva				
Menor duración				
	Valor añadido / Volumen de Negocio	**Resultado Neto / Volumen de negocio**	**Resultado Ordinario / Activo Total**	**Recursos generados / Pasivo Exigible**
Promedio	0,32	-0,62	-0,23	-0,08
Mediana	0,43	-0,1	-0,03	-0,01
Observaciones	379	413	462	457
Mayor duración				
	Valor añadido / Volumen de Negocio	**Resultado Neto / Volumen de negocio**	**Resultado Ordinario / Activo Total**	**Recursos generados / Pasivo Exigible**
Promedio	0,27	-0,85	-0,07	-0,04
Mediana	0,44	-0,07	-0,01	0
Observaciones	283	315	354	355

Nota: Estados contables según PGC 2007

Veamos representadas estas magnitudes en los siguientes gráficos:





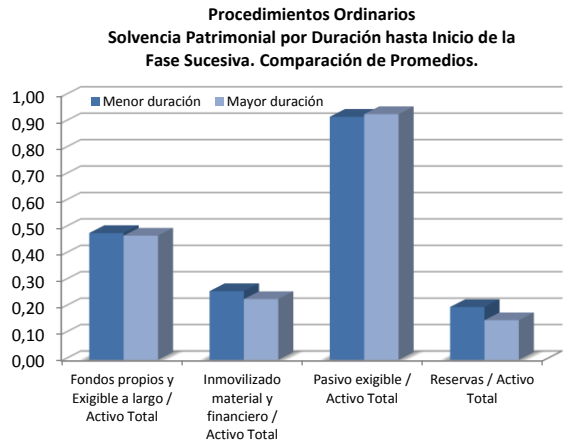
Estudiemos seguidamente si existen disparidades respecto a los indicadores de solvencia patrimonial.

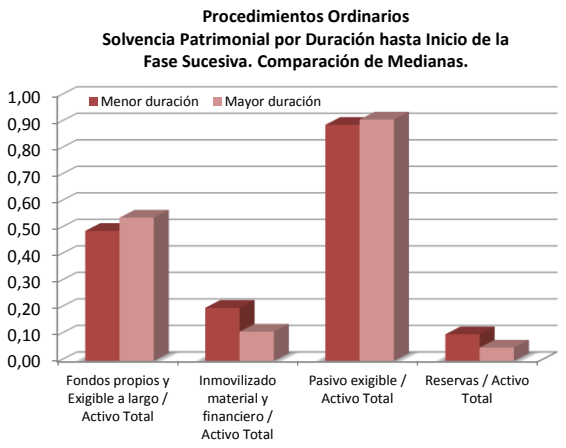
[70] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

Procedimientos Ordinarios Solvencia Patrimonial y Duración hasta Inicio de la Fase Sucesiva				
Menor duración				
	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	**Inmovilizado material y financiero / Activo Total**	**Pasivo exigible / Activo Total**	**Reservas / Activo Total**
Promedio	0,48	0,26	0,92	0,20
Mediana	0,49	0,20	0,89	0,10
Observaciones	200	191	198	185
Mayor duración				
	Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	**Inmovilizado material y financiero / Activo Total**	**Pasivo exigible / Activo Total**	**Reservas / Activo Total**
Promedio	0,47	0,23	0,93	0,15
Mediana	0,54	0,11	0,91	0,05
Observaciones	158	152	158	150

Nota: Estados contables según PGC 2007

En la línea de lo observado en 2012, en 2013 no se observan variaciones en la solvencia patrimonial entre los dos grupos de concursos ordinarios, más allá de que en el grupo de concursos "rápidos" parece darse una mayor proporción de activos inmovilizados materiales y financieros, siendo las diferencias de promedios estadísticamente significativas.[71] Muy posiblemente el mayor riesgo de pérdida de valor en estos activos pueda proveer una motivación extra a acabar pronto la fase común.





[71] Puede consultarse la comparación estadística entre grupos en la metodología.

RECAPITULACIÓN

En este capítulo hemos estudiado la duración de las distintas fases de los procedimientos concursales. Un efecto inmediato de la reforma introducida por la Ley 38/2011 han sido los 1.336 concursos cuya fase sucesiva (de liquidación) se abre con la propia declaración de concurso, o en fechas cercanas: un 27% del total de fases sucesivas iniciadas en 2013, un porcentaje superior al registrado en 2012 (ejercicio en que se identificó un total de 964 casos). Puede afirmarse, por tanto, que los efectos de la Ley 38/2011, que ya fueron inmediatos y significativos en 2012, siguen proyectándose hacia 2013, al permitir reducir los tiempos en que se inicia la transferencia al mercado de los activos de las sociedades concursadas. Bajo la norma previa a la reforma, estos 1.336 procedimientos habrían iniciado la fase sucesiva mucho más tarde, y el concurso se habría desarrollado en dos etapas completamente separadas. Por su parte, en comparación con las cifras de 2012, en 2013 la mediana de las fases comunes en los procedimientos abreviados se reduce en 11 días, siendo la reducción de 24 días en los concursos ordinarios. Lo cierto es que algunos aspectos de la reforma bien han podido traer como resultado esta reducción de tiempos, destacando: la eliminación de los plazos mínimos para la solicitud de apertura de liquidación por parte del deudor o, en caso de cese de la actividad profesional o empresarial, por parte del administrador concursal; la agilización de los trámites previstos tanto en la vía abreviada como en la ordinaria en asuntos relevantes (como la comunicación electrónica a los acreedores del proyecto de inventario y de la lista de acreedores, previamente a la presentación del informe); o la menor incidencia de las impugnaciones en el tránsito de la fase común a la sucesiva. Si bien se sigue la tendencia a la disminución de tiempos, hay que decir que las diferencias interanuales entre 2012 y 2013 fueron menores que las registradas entre 2011 y 2012. Por su parte, en 2013 la mediana en los concursos abreviados con pasivo inferior al millón de Euros fue similar a la de 2012 (algo más de 8 meses), si bien no puede decirse lo mismo de la fase común de los concursos ordinarios con pasivo superior a los 10 millones de Euros, que en 2013 duraron 1,2 meses más que en 2012. Los datos sugieren también que la fase común de los concursos necesarios tarda más en resolverse que la de los concursos voluntarios, si bien en 2013 esto únicamente se observa en la tramitación abreviada (con una diferencia de medianas de 2,6 meses). En cuanto a los factores que influyen en la duración, hemos observado que el tamaño se asocia a una mayor duración de la fase común, tanto en los concursos abreviados (siendo los activos y los pasivos las variables que influyen significativamente) como en los ordinarios (activos, pasivos y volumen de negocio). En 2013 se advierte un mayor peso de los servicios entre los concursos abreviados y ordinarios más rápidos, encontrándose mejor representada la construcción entre los más lentos. No obstante, al igual que sucedió en 2012, en 2013 no hemos apreciado diferencias significativas en las ratios de viabilidad ni de solvencia, con las posibles excepciones de los recursos generados (reflejando un menor promedio los concursos de menor duración) y del resultado ordinario sobre activo (con cifras mejores - promedio y mediana - en los concursos de mayor duración).

6. Los concursos del ciclo de la construcción.

En el sexto y último capítulo del presente Anuario Concursal 2013 se estudiarán los concursos de personas jurídicas que desarrollan sus actividades en el ciclo de la construcción. Como se ha visto en el primer capítulo, en 2013 hemos contabilizado 2.976 nuevos concursos correspondientes a este sector. Esta cifra representa el 41,05% del total de concursos registrado en 2013, por lo que la participación porcentual del número de concursadas vinculadas a la construcción ha sido algo menor a la observada en los ejercicios inmediatamente precedentes (44,8%, 45,82, 45,59% y 44,84% en 2009, 2010, 2011 y 2012 respectivamente). Veremos, sin embargo, que en 2013 el volumen de pasivos del ciclo de la construcción aumentó un 2,29% con respecto al ejercicio precedente 2012. Con respecto al total de la muestra, los pasivos del ciclo constructivo representaron un 50,51% (algo más que lo observado en 2012, con un 49,83%). Por su parte, el número total de trabajadores vinculados a las concursadas de la construcción en 2013 fue 28.897 (lo que representó un 25,56% del total de asalariados), por debajo de los 35.221 registrados en 2012 (un 35% sobre el total anotado ese año). .

Con el objetivo de identificar los efectos de estos cambios interanuales en las características de las empresas, proponemos comparar una selección de indicadores para los años 2011, 2012 y 2013, a partir de la desagregación sectorial ya avanzada en el apartado 1.2 del primer capítulo. Concretamente, hemos tomado como referencia la clasificación por subsectores del ciclo constructivo que el Colegio de Registradores ha propuesto para esta materia y que puede consultarse en la sección 2 del apartado de metodología del presente anuario.

En particular, la desagregación del Colegio de Registradores reformula la tradicional distinción de cuatro grandes sectores (agricultura y pesca, industria, construcción y servicios), extrayendo de cada uno de ellos las actividades vinculadas directamente al ciclo de la construcción. Esta reagrupación supera los inconvenientes de identificar este sector de actividad con las empresas que se dedican básicamente a la construcción de inmuebles o a los servicios inmobiliarios. Si bien los datos que se obtendrían serían indicativos de las tendencias del sector, no informan adecuadamente del efecto de contagio hacia actividades de extracción de materias primas o de fabricación de semielaborados para el sector de la construcción.

Este efecto de contagio se produce cuando las ventas de inmuebles no cumplen con las expectativas de sus promotoras, llevando a éstas a solicitar el concurso de acreedores. Aparte de los clientes (que hayan anticipado una parte del precio), de los trabajadores y de las entidades financieras, encontraremos como acreedores de las promotoras a los contratistas. La imposibilidad de cobrar la parte correspondiente a lo que ya se haya ejecutado pone en riesgo de concurso a los contratistas y subcontratistas. Entre los acreedores de éstos se encuentran, a su vez, los proveedores industriales y las industrias extractoras, quienes también pueden acabar entrando en concurso. Apuntemos asimismo que los procesos de tensión financiera también se producen con ocasión de los retrasos en el cobro de la obra pública.

Así, dentro del ciclo constructivo, se propone identificar un primer subsector con las empresas que extraen materias primas para la construcción (p.e. la piedra, el yeso…). El segundo subsector incluye empresas industriales proveedoras de semielaborados para la construcción (vidrio plano, ladrillos, grifería, etc.). Las sociedades que integran estos subsectores no participan directamente en el contrato de obra ni tienen vínculo directo con el promotor: son jurídica y económicamente distintas de las que coordinan y ejecutan las obras.

Un tercer subsector está constituido por empresas que coordinan y ejecutan las obras, dentro de las que hay que separar aquellas que actúan como contratistas generales (conocidas habitualmente como “constructoras” o contratas, que son empresas a las se encarga la realización de la obra bajo una serie de especificaciones, y al que el CNAE 2009 asigna unos grupos específicos: el 412 en el caso de la construcción de edificios residenciales y no residenciales, y los grupos 421, 422 y 429 para la obra pública y de infraestructuras) de las que participan como subcontratistas (también conocidas en el sector como “industriales”, aunque su actividad no sea la de

fabricación desde el punto de vista del CNAE 93, que correctamente las clasificaba dentro del grupo 45 de Construcción, o del CNAE 2009, que las incluye en el grupo 43). A las subcontratas se les encarga la realización de una parte específica de la obra (encontrándose entre ellas las que realizan la preparación de terrenos, las instalaciones eléctricas, de calefacción, la fontanería, la carpintería o el revocamiento, por citar algunas de sus actividades).

Finalmente, el cuarto subsector incluye a las promotoras inmobiliarias y propietarias de los solares edificables que actúan como emprendedoras del proyecto (es decir, como *comitentes* en el contrato de obra, a las que el CNAE 2009 asigna el grupo 411), encargando la obra a una constructora al objeto de vender posteriormente los inmuebles en el mercado.

Cabe aclarar que a lo largo del capítulo nos referiremos a la actividad de la coordinación y ejecución de obras (es decir, al tercer subsector) como "subsector de la Construcción", ya que cuando mencionemos al "sector de la construcción" (al que también referiremos como conjunto de sociedades del "ciclo de la construcción" o del "ciclo constructivo") estaremos incluyendo los cuatro subsectores mencionados.

Esta desagregación en cuatro subsectores permite comprender las relaciones dentro de un sector que, en general (y exceptuando la extensión de algunas empresas constructoras a la promoción inmobiliaria en los años de expansión), está muy poco integrado verticalmente (al menos, desde la perspectiva jurídica). Adicionalmente, con el propósito comparativo ya señalado, añadiremos tres subgrupos más: la agricultura y pesca, la industria no vinculada directamente con la construcción, y los servicios no inmobiliarios.

El presente capítulo se estructura en dos partes. En la sección 6.1 describiremos, por subsectores productivos, las características de las sociedades que iniciaron el procedimiento en 2013, añadiendo los años 2011 y 2012 al análisis, para así contrastar el efecto del cambio en la composición sectorial en las magnitudes contables analizadas.

Dedicaremos la sección 6.2 a estudiar las singularidades procesales de los concursos, también por subsectores. Tal como se ha visto en el capítulo 5, tratándose de procesos cuya duración se extiende más allá del año y a causa de la diversidad de los itinerarios existentes (por ejemplo, dada la posibilidad de reapertura de la fase sucesiva), se hace mucho más operativo tomar como referencia los documentos generados en un año concreto, en este caso el año 2013, de forma que se puedan poner en relación con los sucesos que les preceden (que, también en este caso, normalmente corresponderán a los años 2011, 2012 o el mismo 2013).

Recordemos que, al igual que se ha hecho a lo largo del anuario, todas las magnitudes contables se han obtenido a partir de las últimas cuentas anuales disponibles previas a iniciar el concurso (excluyendo aquellas para las que no se dispusiera de ningún dato en los dos últimos ejercicios anteriores a la fecha del auto de declaración del concurso). Al igual que en el primer capítulo, en este hemos tomado la información de cuentas anuales elaboradas de acuerdo con el Plan General Contable de 2007.

6.1. Características de las sociedades concursadas del ciclo de la construcción.

Este apartado tiene dos objetivos. Por una parte, mediremos el peso de las sociedades del ciclo de la construcción en relación al conjunto del sistema concursal, analizando además si existen diferencias en la dimensión media entre las sociedades de este sector y las del resto de sectores (sección 6.1.1). Por otro lado, contrastaremos si existe diversidad en la calidad económica y financiera por sectores de actividad (sección 6.1.2).

Para la primera cuestión tomaremos como referencia dos de los indicadores más comúnmente utilizados para medir la dimensión de los concursos: el pasivo exigible y el número de trabajadores. Respecto a la segunda,

nuestra atención se centrará en variables de calidad patrimonial (por ejemplo, la proporción de concursadas con fondos propios negativos) y de viabilidad (concretamente, la relación entre recursos generados y pasivos exigibles). Dado que cerca de un 94,05% de las concursadas acaba iniciando la fase de liquidación (como se ha visto en el capítulo 2 de este anuario), se trata de valorar si las características de las sociedades de la construcción que han entrado en concurso en 2013 permiten anticipar mejores salidas al procedimiento en el futuro, en comparación con el resto de sectores.

6.1.1. Dimensión de las concursadas del ciclo de la construcción.

En esta sección veremos que el número de sociedades del ciclo de la construcción aumentó un 5,16%, menos que el resto de la muestra (14,06%). A su vez, la contribución porcentual de este sector a la suma de asalariados disminuyó significativamente (en un 26,73%). Veremos también que, en relación con las cifras obtenidas en 2012, en 2013 el peso de la construcción sobre el total de pasivos aumentó en un 1,36%.

Una primera aproximación al peso de este sector sobre el conjunto total de empresas concursadas puede apreciarse en la siguiente tabla.

Número de concursadas, por actividad y años					
	2011	2012	2013	Var. 2011-2012 (%)	Var. 2012-2013 (%)
Materias primas para construcción	19	34	31	78,95	-8,82
Industria para construcción	274	404	369	47,45	-8,66
Construcción	1.030	1.329	1.217	29,03	-8,43
Actividades inmobiliarias	870	1.063	1.359	22,18	27,85
Agricultura y pesca	47	49	80	4,26	63,27
Industria (no construcción)	832	955	1.062	14,78	11,20
Servicios (no inmobiliarios)	1.738	2.478	3.132	42,58	26,39
Ciclo constructivo	2.193	2.830	2.976	29,05	5,16
Otros sectores	2.617	3.482	4.274	33,05	22,75
Total muestra	4.810	6.312	7.250	31,23	14,86

En primer lugar, observamos que en 2013 el número de sociedades dedicado a las actividades constructivas crece un 5,16%, por debajo de la variación experimentada por el resto de sectores, el 14,06%.

Dentro de la construcción, el crecimiento en 2013 de las concursadas dedicadas a los servicios inmobiliarios fue del 27,85%, comparativamente más que el incremento registrado en 2012 (22,18%). De esta forma, las Actividades inmobiliarias pasan a ser el subsector más numeroso dentro de la construcción. Sin embargo, es la disminución en el número de concursadas en el resto de subsectores de la construcción lo que especialmente distingue al ejercicio 2013 en comparación con los años anteriores. Así, las sociedades dedicadas a las Materias primas para la construcción experimentan una contracción del 8,82%, la Industria para la construcción un 8,66% y el subsector de la Construcción un 8,43%. El subsector compuesto por sociedades dedicadas a las edificaciones y obras deja de ser el más numeroso dentro de la construcción.

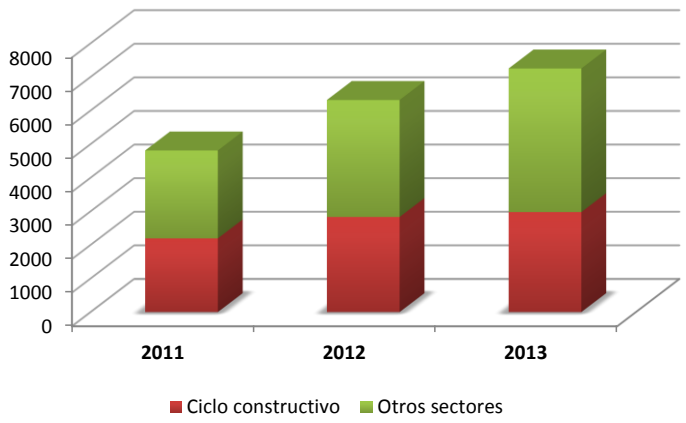
Al objeto de comprender mejor la evolución que en los tres últimos ejercicios han tenido las sociedades de la construcción, analizaremos en la siguiente tabla su peso sobre el total de la muestra.

Distribución porcentual del número de concursadas, por actividad y años					
	2011	2012	2013	Var. 2011-2012 (%)	Var. 2012-2013 (%)
Materias primas para construcción	0,40	0,54	0,43	36,37	-20,62
Industria para construcción	5,70	6,40	5,09	12,36	-20,48
Construcción	21,41	21,06	16,79	-1,67	-20,27
Actividades inmobiliarias	18,09	16,84	18,74	-6,89	11,31
Agricultura y pesca	0,98	0,78	1,10	-20,55	42,14
Industria (no construcción)	17,30	15,13	14,65	-12,53	-3,18
Servicios (no inmobiliarios)	36,13	39,26	43,20	8,65	10,04
Ciclo constructivo	45,59	44,84	41,05	-1,66	-8,45
Otros sectores	54,41	55,16	58,95	1,66	8,45

En 2013 la participación de las sociedades vinculadas al ciclo constructivo disminuye un 4,60%. Tras la irrupción en 2008 de los concursos del ciclo de la construcción, y el relevo que en 2009 éstos encontraron en el resto de sectores, el reparto del conjunto de sociedades concursadas entre el sector constructivo y el resto de sectores se ha mantenido relativamente estable en los años subsiguientes. A pesar de la disminución observada desde 2011, en 2013 se mantiene la sobrerrepresentación de los sectores de la construcción.

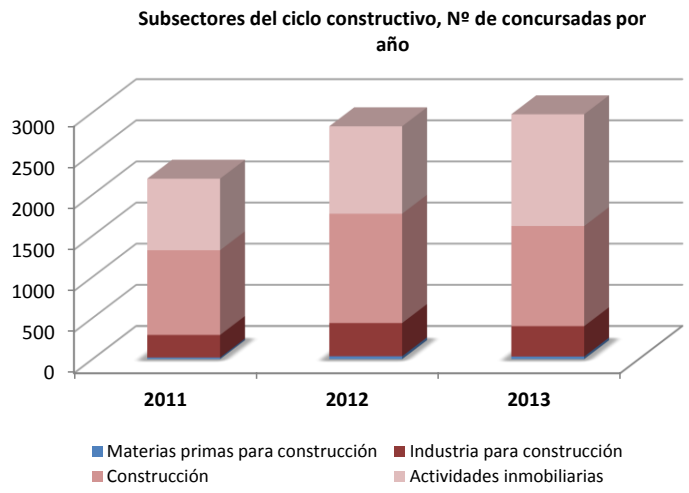
Si analizamos con mayor detalle los subsectores que componen la construcción, vemos que en 2013 la variación interanual del peso del subsector de las Actividades inmobiliarias fue del 11,31%, crecimiento que contrasta con la disminución del 6,89% experimentada en el ejercicio anterior. Respecto al resto de subsectores de la Construcción se aprecian contracciones que superan el 20%: es decir, su peso relativo disminuye con respecto a la muestra total.

Peso del ciclo constructivo, número de concursadas por año



Este gráfico permite captar el enorme peso del ciclo constructivo, así como su crecimiento en términos absolutos en los tres últimos años. Sin embargo, también se advierte que el peso relativo de las empresas del ciclo de la construcción parece estar remitiendo, habida cuenta del comportamiento que están experimentando el resto de sectores, especialmente el de los Servicios no inmobiliarios, cuyo número de concursadas creció un 26,39%.

Por otro lado, podemos apreciar en el siguiente gráfico la importancia del subsector de los Servicios inmobiliarios, que en 2013 pasa a aportar el mayor número de concursadas, seguido del subsector de la construcción.



Pasemos ahora de estudiar el número de sociedades de la construcción a contabilizar sus pasivos, cuestión relevante no sólo porque resolver el conflicto entre acreedores y deudores es una de las principales finalidades del concurso, sino también porque en el contexto concursal el pasivo exigible nos aproxima a la complejidad de los procedimientos, siendo además un indicador de su impacto financiero en el conjunto de la economía. La siguiente tabla refleja la suma del pasivo exigible por subsectores para los tres últimos años.

Pasivo exigible de las sociedades concursadas, por actividad y años

	2011	2012	2013	Var. 2011-2012 (%)	Var. 2012-2013 (%)
Materias primas para construcción	110.630.033	86.740.039	113.400.125	-21,59	30,74
Industria para construcción	1.258.344.008	1.406.842.806	949.280.892	11,80	-32,52
Construcción	3.241.461.023	4.063.862.465	3.636.972.630	25,37	-10,50
Actividades inmobiliarias	12.832.463.853	11.377.963.749	12.623.261.075	-11,33	10,94
Agricultura y pesca	261.523.720	175.270.187	250.425.174	-32,98	42,88
Industria (no construcción)	2.991.483.204	3.881.421.396	4.474.860.485	29,75	15,29
Servicios (no inmobiliarios)	5.956.079.994	12.992.973.086	12.247.677.664	118,15	-5,74
Ciclo constructivo	17.442.898.917	16.935.409.059	17.322.914.722	-2,91	2,29
Otros sectores	9.209.086.918	17.049.664.668	16.972.963.324	85,14	-0,45
Total muestra	26.651.985.835	33.985.073.727	34.295.878.046	27,51	0,91

Nota: Estados contables según PGC 2007

En cifras totales, la muestra de 2013 recoge unos pasivos acumulados de aproximadamente 34,3 mil millones de Euros, prácticamente el mismo importe que el observado en 2012. De un año a otro se experimenta un incremento mínimo (un 0,91%), muy por debajo del experimentado por el número de sociedades (que recordemos fue del 14,86%). Si en 2012 el volumen de pasivos afectados por situaciones concursales tomó impulso con un incremento del 27,51%, los datos de 2013 reflejan su estabilización. Esta realidad se acompaña de otro hecho: el ciclo de la construcción crece un 2,29%, lo que contrasta con la contracción del 2,91% registrada en 2012. La contracción del 0,45% en el resto de sectores no constructivos sitúa su cifra acumulada por debajo de la del ciclo de la construcción. Recordemos a tal efecto que en 2007 los pasivos de los sectores

no constructivos sumaron solamente 2,6 mil millones de Euros, frente a los cerca de 1,6 mil millones de la construcción, mientras que en 2008 estos últimos pasaron a sumar 20,7 mil millones de Euros, frente a los 4,7 mil millones de Euros del resto de sectores. Así, 2008 marcaba el inicio de un período de preponderancia del ciclo constructivo que parecía encontrar su fin en 2012. Sin embargo esta impresión se ha revelado errónea en 2013.

Por su parte, del total atribuible al ciclo de la construcción, unos 12,6 mil millones corresponden al subsector de las Actividades inmobiliarias, una cifra que es superior en un 10,94% a la registrada en 2012. Mientras, el subsector de la Construcción derivó al concurso pasivos totales por 3,6 mil millones de euros, un 10,5% menos de la cifra anotada en 2012. También decrecen los pasivos de la Industria para la Construcción, un 32,52%.

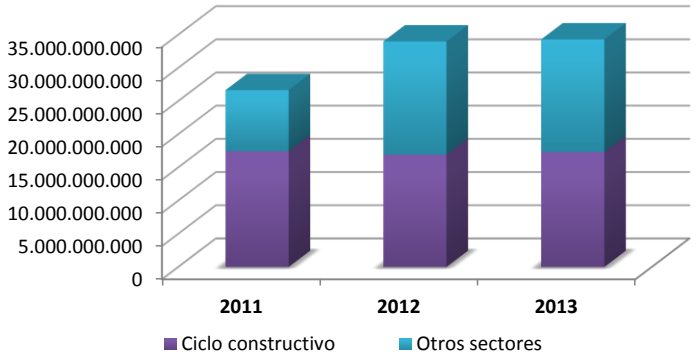
Tal como se hizo anteriormente con el número total de concursadas, en la siguiente tabla pasamos a calcular la distribución porcentual de los pasivos por subsectores y años.

Distribución porcentual del pasivo total de las concursadas, por actividad y años

	2011	2012	2013	Var. 2011-2012 (%)	Var. 2012-2013 (%)
Materias primas para construcción	0,42	0,26	0,33	-38,51	29,55
Industria para construcción	4,72	4,14	2,77	-12,32	-33,14
Construcción	12,16	11,96	10,60	-1,68	-11,32
Actividades inmobiliarias	48,15	33,48	36,81	-30,47	9,94
Agricultura y pesca	0,98	0,52	0,73	-47,44	41,58
Industria (no construcción)	11,22	11,42	13,05	1,75	14,24
Servicios (no inmobiliarios)	22,35	38,23	35,71	71,08	-6,59
Ciclo constructivo	65,45	49,83	50,51	-23,86	1,36
Otros sectores	34,55	50,17	49,49	45,19	-1,35

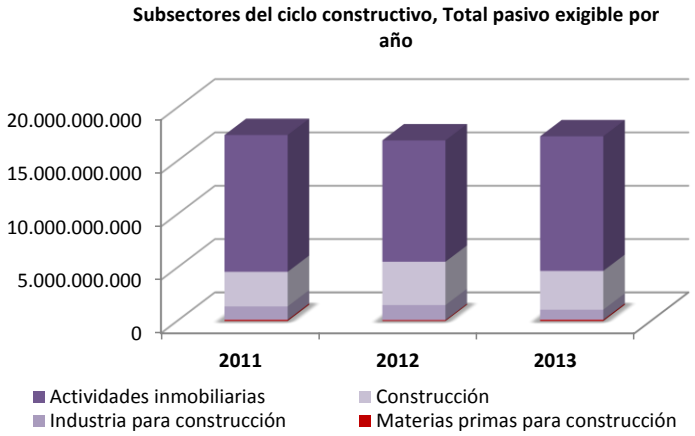
En 2013 el ciclo de la construcción representó el 50,51% de los pasivos totales, por encima del 49,83% registrado en 2012, pero por debajo del 65,45% de 2011, y del 60,73% correspondiente a 2010. La siguiente gráfica permite apreciar mejor la evolución de estas magnitudes.

Peso del ciclo constructivo, Total pasivo exigible por año



La proporción de los sectores no constructivos se contrajo ligeramente, del 50,17% al 49,49. Por su parte, en el ejercicio 2013 la representación porcentual de la promoción inmobiliaria pasa del 33,48% al 36,81%. Conviene recordar que el año de referencia en todo este proceso sigue siendo 2008 (no reflejado en las tablas), en que el

ciclo constructivo alcanzó un volumen de 20,7 mil millones de Euros, dentro de los cuales las actividades inmobiliarias acumularon 15,5 mil millones, cifras ambas superiores a los 17,3 y a los 12,6 mil millones de Euros acumulados respectivamente en 2013.



Por su parte, a lo largo del ejercicio 2013 la participación del subsector de la Construcción se redujo en un 11,32%, una disminución mayor a la observada en 2012 (en que fue del 1,68%).

De otro lado, un indicador del impacto social de la crisis del sector de la construcción es el número de asalariados afectados por las situaciones concursales. En la siguiente tabla abordamos esta cuestión, calculando el total de asalariados afectados, con la correspondiente desagregación por subsectores y años.

Total Asalariados de las sociedades concursadas, por actividad y años

	2011	2012	2013	Var. 2011-2012 (%)	Var. 2012-2013 (%)
Materias primas para construcción	329	422	439	28,27	4,03
Industria para construcción	6.957	9.692	5.972	39,31	-38,38
Construcción	18.658	22.363	19.861	19,86	-11,19
Actividades inmobiliarias	3.260	2.744	2.625	-15,83	-4,34
Agricultura y pesca	573	509	855	-11,17	67,98
Industria (no construcción)	16.289	21.459	31.457	31,74	46,59
Servicios (no inmobiliarios)	28.898	43.442	51.465	50,33	18,47
Ciclo constructivo	29.204	35.221	28.897	20,60	-17,96
Otros sectores	45.759	65.410	83.779	42,94	28,08
Total muestra	74.963	100.631	112.676	34,24	11,97

Vemos que en 2013 el número total de asalariados pasó de unos 101 mil a unos 113 mil, un crecimiento del 11,97%. La tabla muestra asimismo que, de los más de 113 mil asalariados afectados por los concursos de acreedores iniciados en 2013, 28.897 pertenecen al sector de la construcción, lo que supone una disminución interanual del 17,96%. Dentro del ciclo de la construcción, vemos que el subsector menos intensivo en mano de obra, el de las actividades inmobiliarias, se contrae en un -4,34% con respecto al año anterior, contracción inferior a la que experimenta el subsector de la construcción (que es el que contrata a más asalariados), un 11,19%. Fuera del ciclo de la construcción vemos que el sector de servicios (no inmobiliarios) registró en 2013 un total de 51.465 asalariados, por encima de los 43.442 y los 28.898 identificados en 2012 y 2011. Por su

parte, la industria no constructiva registra otro importante incremento en 2013, un 46,59%, alcanzando la cifra de 31.457 asalariados.

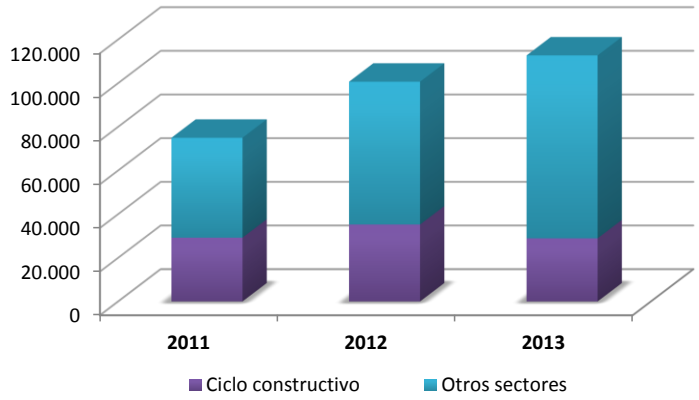
Como se advierte en la próxima tabla, dentro de la actividad de la construcción el subsector que más asalariados aportó al conjunto fue el de la edificación de obras: en 2013 su peso total fue de un 17,63%.

Distribución porcentual del total de asalariados de las concursadas, por actividad y años

	2011	2012	2013	Var. 2011-2012 (%)	Var. 2012-2013 (%)
Materias primas para construcción	0,44	0,42	0,39	-4,45	-7,09
Industria para construcción	9,28	9,63	5,30	3,78	-44,97
Construcción	24,89	22,22	17,63	-10,71	-20,68
Actividades inmobiliarias	4,35	2,73	2,33	-37,30	-14,56
Agricultura y pesca	0,76	0,51	0,76	-33,83	50,02
Industria (no construcción)	21,73	21,32	27,92	-1,86	30,92
Servicios (no inmobiliarios)	38,55	43,17	45,68	11,98	5,80
Ciclo constructivo	38,96	35,00	25,65	-10,16	-26,73
Otros sectores	61,04	65,00	74,35	10,16	26,73

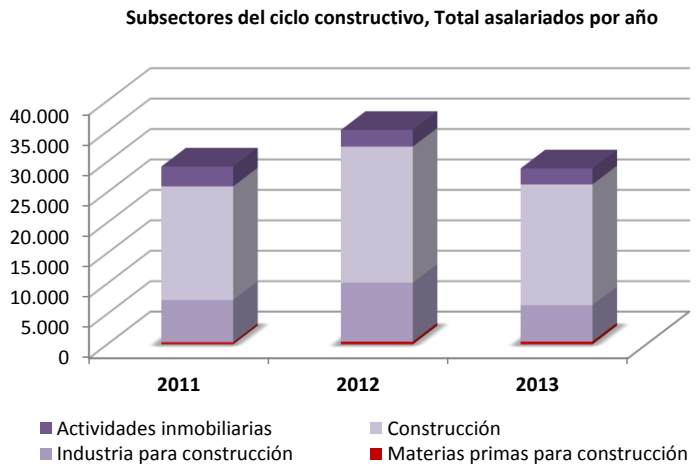
Si bien el conjunto de la construcción sigue afectando de forma importante al empleo, se constata la tendencia a ceder terreno frente a otros sectores. Esta pérdida de peso se debe especialmente a la evolución del subsector de la Construcción, cuyo porcentaje en 2011 y en 2012 fue del 24,89% y del 22,22% respectivamente, situándose en los ejercicios 2008, 2009 y 2010 en cifras cercanas o superiores al 30%. Es decir, en 2013 se consolida su tendencia a perder representación.

Peso del ciclo constructivo, Total asalariados por año



De hecho, se advierte que todos los subsectores de la construcción pierden representación en 2013.

Como en ejercicios anteriores, dentro del ciclo constructivo se constata que los subsectores de la Industria para la Construcción y de la Construcción (encargado de coordinar y ejecutar las obras) son los más intensivos en trabajo, teniendo las sociedades inmobiliarias mayor impacto sobre el total de pasivos. En definitiva esto refleja las características de un sector poco integrado verticalmente (como mínimo, desde la perspectiva jurídica), donde la mayor parte del endeudamiento se orienta a las sociedades que adquieren los activos inmobiliarios (suelo edificable), mientras que otras sociedades se especializan propiamente en la construcción de edificios, siendo estas últimas las que más trabajadores contratan.



El anterior gráfico nos proporciona una visión de la importancia del subsector de la construcción en la contratación de asalariados, dentro del conjunto más amplio del sector.

Hasta aquí hemos analizado las magnitudes totales de los siete subsectores productivos en relación a tres indicadores: el número de concursadas, los pasivos exigibles y el total de asalariados. Sin embargo, nada se ha dicho acerca de la dimensión media de estas sociedades.

Previamente, recordemos que en el primer capítulo de este anuario observamos que en 2013 el pasivo promedio de la muestra total fue de unos 5,5 millones de Euros (casi 6 millones de Euros en 2012 y 6,5 millones de Euros en 2011), siendo la mediana de unos 1,18 millones de euros (muy cerca de los 1,2 observados en 2012, y algo menos que en 2011, en que se acercó a los 1,3 millones de Euros). Si bien la mediana fue similar a la observada en 2009, 2010, 2011 y 2012, cabe recordar que el promedio se aleja del obtenido en alguno de los años anteriores: concretamente, en 2010 el promedio alcanzó los 7,9 millones de Euros.

En las tablas y gráficos siguientes se pueden apreciar los cambios anuales sufridos en el promedio y mediana de los pasivos por subsectores.

Promedio del pasivo de las sociedades concursadas, por actividad y años

	2011	2012	2013	Var. 2011-2012 (%)	Var. 2012-2013 (%)
Materias primas para construcción	6.146.113	2.628.486	3.658.069	-57,23	39,17
Industria para construcción	4.896.280	3.663.653	2.842.158	-25,17	-22,42
Construcción	3.485.442	3.420.760	3.312.361	-1,86	-3,17
Actividades inmobiliarias	17.087.169	12.300.501	11.753.502	-28,01	-4,45
Agricultura y pesca	7.924.961	4.381.755	4.039.116	-44,71	-7,82
Industria (no construcción)	4.630.779	4.435.910	4.627.570	-4,21	4,32
Servicios (no inmobiliarios)	3.921.053	5.847.423	4.570.029	49,13	-21,85

Nota: Estados contables según PGC 2007

Como sucede en ejercicios anteriores, en 2013 son las sociedades inmobiliarias las que mayores pasivos acumulan en promedio: 11,75 millones de Euros. Apuntemos que el promedio del sector promotor ha presentado mucha volatilidad en los cinco últimos ejercicios: al registro de 41 millones de Euros de 2008, le sucedieron los 13,4 de 2009, los 22,1 de 2010, los 17 de 2011, para bajar a los 12,3 millones en 2012. Siendo

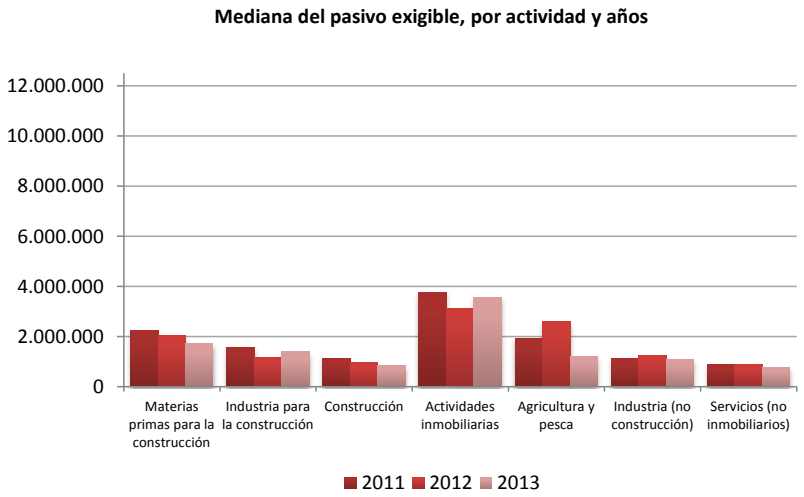
como son magnitudes muy sensibles a la entrada en concurso de unas pocas sociedades de gran tamaño, en 2013 observamos el registro más bajo desde que se inició la crisis.

Si bien con dimensiones medias muy inferiores, también el subsector de las Materias primas para la construcción registra mucha volatilidad inter-temporal: frente a los 3,7 millones de 2013, en 2008 se anotó la cifra de 7,9 millones de Euros, que luego dio paso a los 2,9 millones, los 3,9 millones, los 6 millones y los 2,6 millones de Euros de 2009, 2010, 2011 y 2012 respectivamente.

Mediana del pasivo de las sociedades concursadas, por actividad y años

	2011	2012	2013	Var. 2011-2012 (%)	Var. 2012-2013 (%)
Materias primas para la construcción	2.248.389	2.039.298	1.733.799	-9,30	-14,98
Industria para la construcción	1.590.889	1.169.775	1.388.979	-26,47	18,74
Construcción	1.136.566	970.460	848.685	-14,61	-12,55
Actividades inmobiliarias	3.783.305	3.115.132	3.575.679	-17,66	14,78
Agricultura y pesca	1.941.982	2.597.598	1.220.779	33,76	-53,00
Industria (no construcción)	1.125.357	1.250.744	1.102.456	11,14	-11,86
Servicios (no inmobiliarios)	875.838	889.641	780.254	1,58	-12,30

Nota: Estados contables según PGC 2007



Como era de esperar, las variaciones en las medianas son mucho menos acusadas. En 2013 el tamaño de la sociedad típica ha experimentado un aumento en el subsector de las Actividades inmobiliarias (un 14,78%), así como en la Industria para la construcción (un 18,74%).

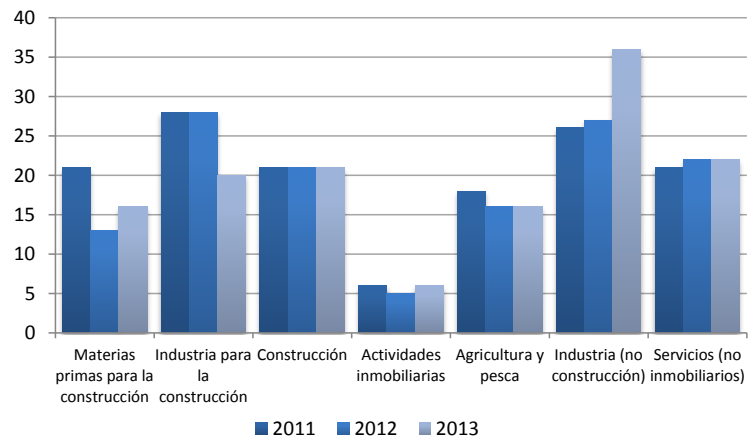
Anteriormente también hemos visto que en 2013 el sector de la construcción ha reducido su peso sobre el conjunto total de asalariados afectados por los concursos. Veamos seguidamente el comportamiento interanual de las cifras medias de asalariados.

Promedio de asalariados de las sociedades concursadas, por actividad y años

	2011	2012	2013	Var. 2011-2012 (%)	Var. 2012-2013 (%)
Materias primas para construcción	21	13	16	-38,10	23,08
Industria para construcción	28	28	20	0,00	-28,57
Construcción	21	21	21	0,00	0,00
Actividades inmobiliarias	6	5	6	-16,67	20,00
Agricultura y pesca	18	16	16	-11,11	0,00
Industria (no construcción)	26	27	36	3,85	33,33
Servicios (no inmobiliarios)	21	22	22	4,76	0,00

Recordemos del primer capítulo que en 2013 el promedio de asalariados del total de la muestra se cifra en 23, por encima de los 20 y 21 observados en 2011 y 2012 respectivamente, aunque menos de lo registrado en los años anteriores (24 asalariados en 2010, 34 en 2009, y 38 en 2008). Vemos que en 2013 el subsector de Actividades inmobiliarias contrató a un promedio de 6 asalariados, muy por debajo del resto de subsectores de la construcción, hecho característico que también ha podido observarse en los años anteriores (2008-2012), si bien debemos recordar que el promedio de 2008 fue de 19 asalariados, lo que indica que las promotoras que entraron en concurso en los primeros momentos de la crisis tenían una estructura organizativa mucho más extensa que la de las que lo hicieron después.

Promedio de los asalariados, por actividad y años



Centrando nuestra atención en la próxima tabla, resulta informativo constatar que en 2013 la mediana de las promotoras inmobiliarias ha sido de dos asalariados. Si bien se registra un asalariado más que en los dos años previos, la cifra sigue siendo muy reducida. Año a año se confirma que muchas de estas sociedades tienen carácter básicamente patrimonial. Vemos, en claro contraste, que en 2013 los subsectores cuyas sociedades

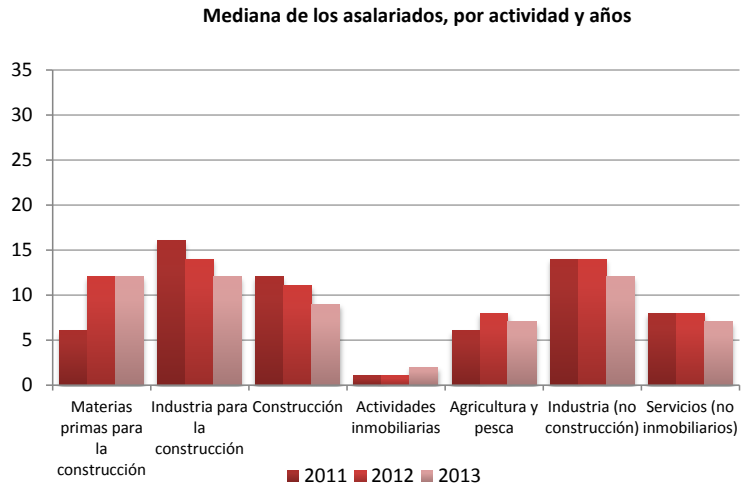
típicamente contrataron más asalariados fueron el de la Industria para la construcción, 12 asalariados (algo menos que en 2011 y 2012), y el subsector de las Materias primas para la construcción (también 12 asalariados), seguidos de la construcción (9 asalariados).

Mediana de asalariados de las sociedades concursadas, por actividad y años

	2011	2012	2013	Var. 2011-2012 (%)	Var. 2012-2013 (%)
Materias primas para construcción	6	12	12	100,00	0,00
Industria para construcción	16	14	12	-12,50	-14,29
Construcción	12	11	9	-8,33	-18,18
Actividades inmobiliarias	1	1	2	0,00	100,00
Agricultura y pesca	6	8	7	33,33	-12,50
Industria (no construcción)	14	14	12	0,00	-14,29
Servicios (no inmobiliarios)	8	8	7	0,00	-12,50

Con respecto al subsector de las Materias primas para la construcción resulta informativo retroceder al principio de la crisis, 2008, ejercicio en que reflejó una mediana muy superior: 35 asalariados.

El siguiente gráfico nos permite advertir la disminución en 2013 de la mediana de asalariados en las sociedades del subsector de la Industria para la construcción y de la Construcción, pero no en el de las Actividades inmobiliarias (que aumenta marginalmente), ni en el de las Materias primas para la construcción (que se mantiene invariable).



Se concluye por tanto que en 2013 el incremento en el número total de asalariados afectados por las situaciones concursales debe atribuirse al crecimiento en el número de sociedades más que a un incremento en la dimensión de las que iniciaron el concurso.

Acabamos aquí el análisis de la dimensión de las sociedades concursadas, para pasar al estudio de su situación económica y financiera en la siguiente sección.

6.1.2. Perfil económico y financiero de las concursadas del ciclo de la construcción.

Como se ha apuntado en anteriores capítulos, muchas de las empresas concursadas se caracterizan por su incapacidad para generar recursos positivos. La generación de recursos positivos es una condición necesaria para la continuidad de la actividad empresarial ya que, de lo contrario, los acreedores preferirán liquidar los activos, por muy pequeño que sea su valor en relación al total del pasivo.

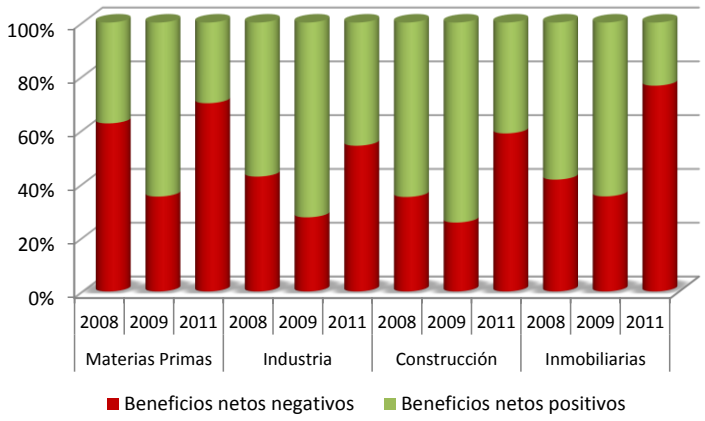
La siguiente tabla nos indica, por subsectores de actividad y años, la proporción de concursadas que antes de iniciar el concurso no tenían capacidad para generan recursos positivos.

Porcentaje de concursadas con recursos generados netos negativos, por actividad y años

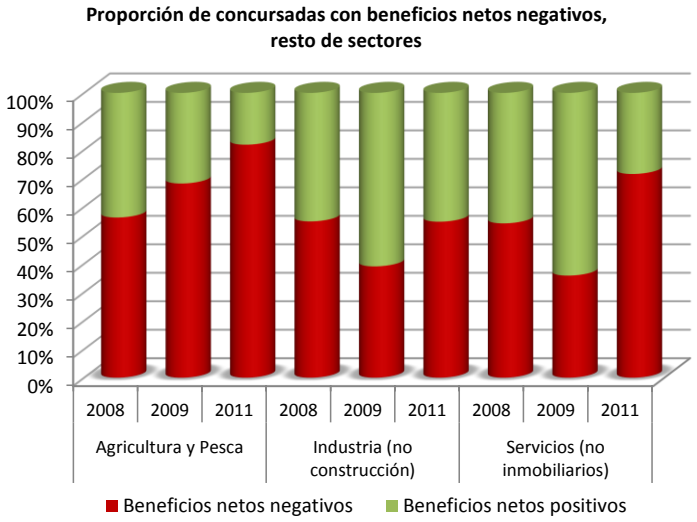
	2011	2012	2013
Materias primas para construcción	61,11	45,45	38,71
Industria para construcción	53,70	60,69	65,06
Construcción	52,65	55,87	59,31
Actividades inmobiliarias	53,39	52,24	33,78
Agricultura y pesca	36,36	38,46	50,00
Industria (no construcción)	57,76	57,86	57,66
Servicios (no inmobiliarios)	58,81	58,91	57,89

Nota: Estados contables según PGC 2007

Proporción de concursadas con beneficios netos negativos, ciclo constructivo



Como ya se avanzó en el capítulo 1 de este anuario, del total de empresas concursadas, en 2013 el 62,61% genera recursos negativos, un perfil financiero muy deficiente. Dentro de los subsectores constructivos, las sociedades de promoción inmobiliaria se situaron en el 33,78%, bastante mejor que en 2011 (53,39%) y 2012 (52,24%), incluso por debajo de los tres ejercicios precedentes: con el 43,9%, 44,5% y 46% en 2008, 2009 y 2010 respectivamente. Es decir, las inmobiliarias que entran en concurso en 2013 parecen reflejar mayor capacidad para generar recursos, extremo que sin embargo habremos de matizar seguidamente. También mejoró su solvencia el sector de las Materias primas para la construcción, al reducirse la proporción de sociedades con recursos negativos del 45,45% al 38,71%. Entre las sociedades que en 2013 experimentaron un empeoramiento destacan las pertenecientes al subsector de la Industria para la construcción (del 60,69% al 65,06%) y las que propiamente se dedican a las edificaciones y obras (del 55,87% al 59,39%).



En cuanto a las sociedades que generan recursos positivos, no puede decirse que todas tengan posibilidades de alcanzar un convenio, es decir, un acuerdo de reestructuración de los pasivos. Para valorar sus opciones de convenio, hay que relacionar los recursos generados con la totalidad del pasivo.

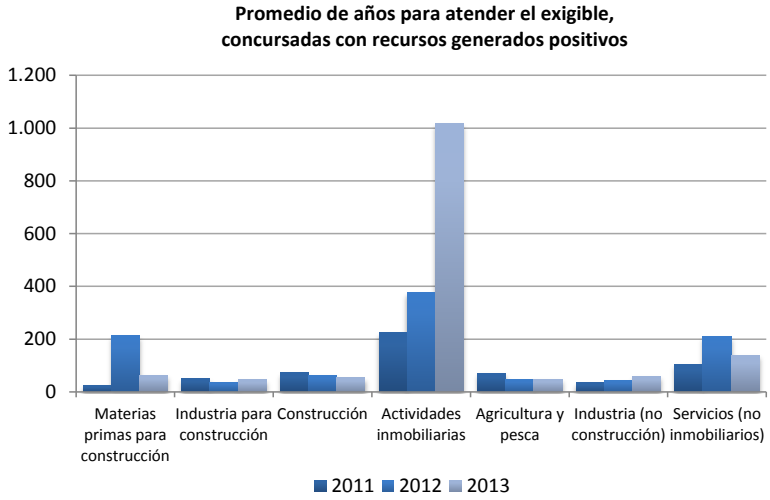
Como se ha comentado anteriormente en el anuario (véase la descripción de las variables del primer capítulo), una forma de hacerlo es calculando el número de años que necesitaría la empresa si aplicara todos los recursos que genera a atender sus deudas. En la siguiente tabla realizamos este cálculo por años y subsectores de actividad.

Promedio de años necesarios para el pago íntegro de deudas (en caso de generar recursos positivos), por actividad y años

	2011	2012	2013	Var. 2011-2012 (%)	Var. 2012-2013 (%)
Materias primas para construcción	25	213	64	752,00	-69,95
Industria para construcción	50	36	45	-28,00	25,00
Construcción	72	64	53	-11,11	-17,19
Actividades inmobiliarias	224	377	1.017	68,30	169,76
Agricultura y pesca	70	47	48	-32,86	2,13
Industria (no construcción)	34	43	59	26,47	37,21
Servicios (no inmobiliarios)	104	208	139	100,00	-33,17

En promedio, las sociedades promotoras que entran en concurso en 2013 y que generan recursos positivos tardarían 1.017 años en pagar sus deudas íntegramente, un plazo superior al observado en los ejercicios anteriores para ese subsector (224 y 377 años en 2011 y 2012 respectivamente). Si bien en 2013 el 66,22% de las sociedades inmobiliarias generaron recursos positivos, lo hicieron en una cuantía muy pequeña en relación al pasivo: es decir, son sociedades apalancadas, a la vez que cercanas a la inactividad.

Observamos asimismo que las sociedades del subsector de la Construcción con recursos positivos (el 40,69%) tardarían 53 años en atender sus pasivos, a la vez que el 61,29% de las que generaron recursos positivos en el sector de las Materias primas para la construcción no lo podrían hacer hasta transcurrir 64 años.

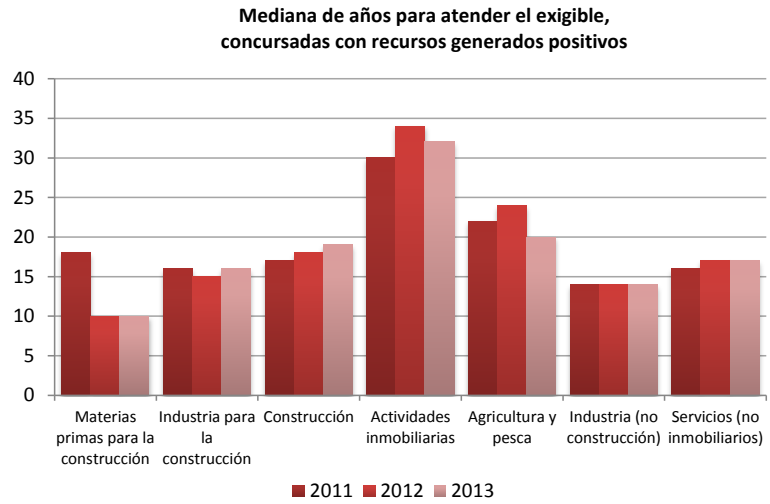


Debido a la presencia de valores extremos, resulta preciso analizar las medianas. Como podemos apreciar en la siguiente tabla, el subsector de los Actividades inmobiliarias marca nuevamente la cifra más elevada en 2012, con una mediana de 32 años. Es decir, la mitad de las sociedades inmobiliarias no podrían pagar en menos de 32 años.

Mediana de años necesarios para el pago íntegro de deudas (en caso de generar recursos positivos), por actividad y años

	2011	2012	2013	Var. 2011-2012 (%)	Var. 2012-2013 (%)
Materias primas para la construcción	18	10	10	-44,44	0,00
Industria para la construcción	16	15	16	-6,25	6,67
Construcción	17	18	19	5,88	5,56
Actividades inmobiliarias	30	34	32	13,33	-5,88
Agricultura y pesca	22	24	20	9,09	-16,67
Industria (no construcción)	14	14	14	0,00	0,00
Servicios (no inmobiliarios)	16	17	17	6,25	0,00

Como se constata en el gráfico, la mayoría de las sociedades concursadas tendría bastantes dificultades para atender el exigible en un plazo razonable.



En este sentido, conviene recordar los límites que la Ley Concursal generalmente establece para la consecución de un convenio: el porcentaje de quita (parte del nominal del crédito que se condona) no puede superar el 50% del importe de los créditos ordinarios, y la espera (período máximo de duración del convenio) no puede exceder los cinco años a partir de la firmeza de la resolución judicial que apruebe el convenio. Estos límites pueden superarse en caso de propuestas anticipadas de convenio que contemplen la continuidad de la actividad de la empresa. Teniendo en cuenta los límites señalados para las propuestas no anticipadas, una forma de estimar la proporción de sociedades concursadas que tienen posibilidades de alcanzar un convenio es calcular cuántas de ellas podrían atender el exigible en menos de 10 años si a ello aplicaran la totalidad de los recursos generados. Advirtamos que se trata sólo de una aproximación, ya que: a) no todo el exigible corresponde a créditos ordinarios; b) en aquellos concursos con una elevada proporción de créditos privilegiados, la salida de activos productivos afectos a estos créditos limita las posibilidades de generación de recursos; c) en muchos casos la mayoría de los acreedores no están dispuestos a aceptar los límites legales máximos para las quitas y esperas, sino que exigen un acuerdo mejor.

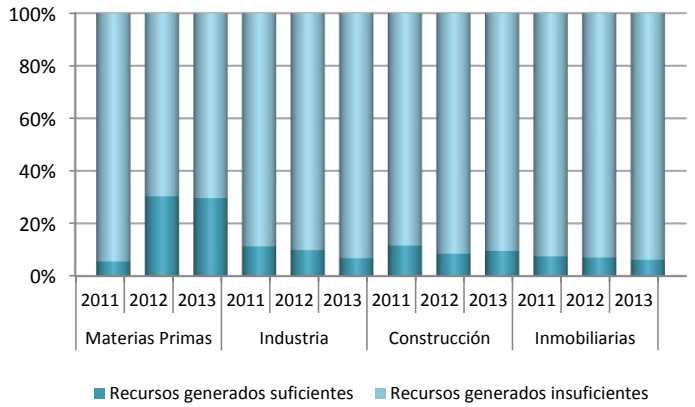
Porcentaje de concursadas con recursos generados suficientes para atender exigible en menos de 10 años, por actividad y años

	2011	2012	2013
Materias primas para construcción	5,56	30,30	29,63
Industria para construcción	11,28	9,84	6,77
Construcción	11,59	8,45	9,52
Actividades inmobiliarias	7,47	7,04	6,17
Agricultura y pesca	21,21	7,89	8,93
Industria (no construcción)	11,80	14,97	13,20
Servicios (no inmobiliarios)	11,66	11,51	11,20

La tabla anterior nos muestra las diferencias por subsectores en el porcentaje de concursadas con mayor potencial para alcanzar acuerdos de reestructuración del pasivo.

Cabe advertir que estos porcentajes no se calculan sobre la cifra de concursadas que generan recursos positivos, sino sobre la muestra total (es decir, incluye a todas aquellas para las que disponemos de datos sobre su nivel de generación de recursos, aunque sean de signo negativo).

Proporción de concursadas con recursos generados suficientes para atender el exigible en menos de 10 años, ciclo constructivo



Si nos centramos en el ciclo constructivo, observamos que en 2013 el porcentaje de sociedades promotoras con posibilidades de reestructurar la deuda se sitúa en el 6,17%, siendo similar al del subsector de la Industria para la construcción (6,77%), si bien inferior al de la Construcción (9,52%). De hecho, con la excepción acaso del subsector de las Materias primas para la construcción (29,63%), las sociedades del ciclo de la construcción revelan su escasa capacidad para generar recursos en cuantía suficiente para atender los pasivos en el corto o medio plazo, sin que el resto de la muestra (esto es, el resto de sectores no constructivos) refleje indicadores mucho mejores: 11,20% y el 13,20% en los servicios y en la industria respectivamente, tal como se aprecia en el siguiente gráfico.

La importante presencia de concursadas sin capacidad para generar recursos positivos acompaña a estos porcentajes tan reducidos, y es un claro indicador del fuerte deterioro que sufren muchas concursadas antes de iniciar el procedimiento.

Pasemos ahora a estudiar la dimensión patrimonial de las empresas. Con frecuencia, las sociedades entran en concurso tras repetidos años de pérdidas, lo que deriva en una importante depreciación de sus balances. Una forma de captar el grado de deterioro en los distintos subsectores es calculando el porcentaje de concursadas que exhiben fondos propios negativos. Veámoslo en la siguiente tabla.

Porcentaje de concursadas con fondos propios negativos, por actividad y años

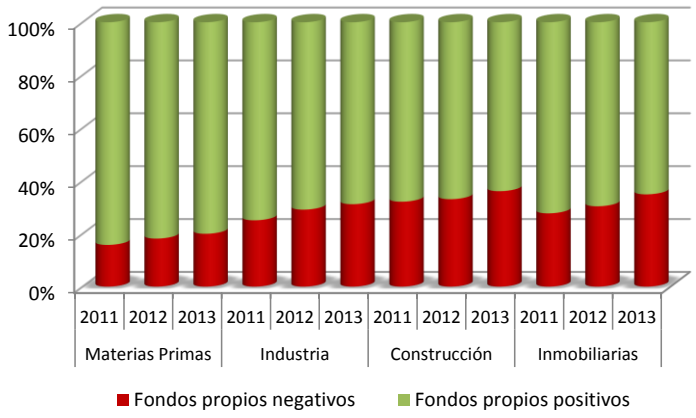
	2011	2012	2013
Materias primas para construcción	15,79	18,18	20,00
Industria para construcción	25,87	29,92	31,19
Construcción	32,66	33,75	36,11
Actividades inmobiliarias	28,39	31,99	34,91
Agricultura y pesca	18,60	26,19	32,26
Industria (no construcción)	24,88	29,14	27,76
Servicios (no inmobiliarios)	34,75	36,05	39,43

Nota: Estados contables según PGC 2007

Como ya se anticipó en el primer capítulo, en 2013 el 35,62% de las concursadas presentaron fondos propios negativos. El desglose anterior nos indica, además, que ello se debe en gran parte a que muchas sociedades constructoras (edificaciones y obras) reflejan importantísimos deterioros patrimoniales (un 36,11%) siendo, por el contrario, el subsector de las Materias primas para la construcción el que exhibe una mayor proporción con

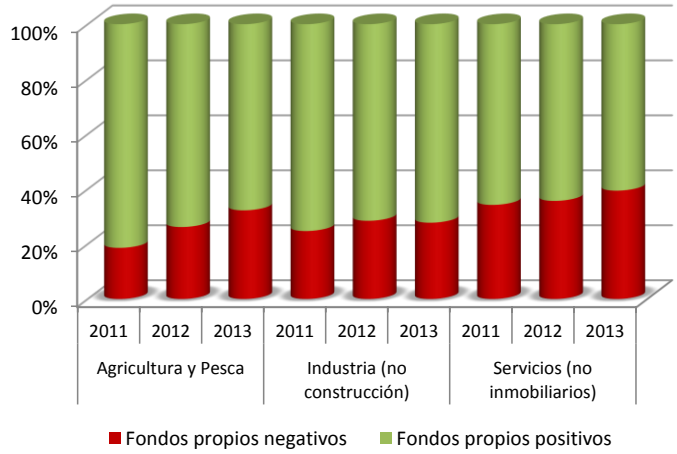
fondos propios positivos (el 80,00%). Y, en consistencia con lo comentado respecto a los recursos generados, el subsector de promoción inmobiliaria también exhibe una importante debilidad patrimonial.

Proporción de concursadas con fondos propios negativos, ciclo constructivo



En cuanto al resto de subsectores productivos, en 2013 resulta muy elevado el porcentaje de concursadas con fondos propios negativos dedicadas a los servicios no inmobiliarios (un 39,43%).

Proporción de concursadas con fondos propios negativos, resto de sectores

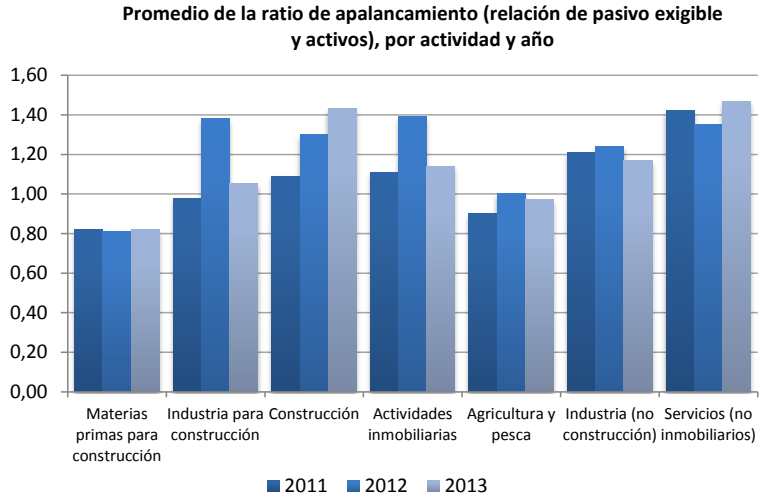


Recordemos que hemos iniciado este apartado valorando la solvencia de las sociedades concursadas a partir de los recursos generados. No obstante, cuando los niveles de actividad sean reducidos, la capacidad para atender deudas depende más bien de otras relaciones, como la ratio entre pasivos y activos. En las próximas tablas calculamos el promedio y la mediana de esta ratio, desagregando por subsectores de actividad y años.

Promedio de la ratio apalancamiento (pasivo exigible sobre activo total), por actividad y años

	2011	2012	2013	Var. 2011-2012 (%)	Var. 2012-2013 (%)
Materias primas para construcción	0,82	0,81	0,82	-1,22	1,23
Industria para construcción	0,98	1,38	1,05	40,82	-23,91
Construcción	1,09	1,30	1,43	19,27	10,00
Actividades inmobiliarias	1,11	1,39	1,14	25,23	-17,99
Agricultura y pesca	0,90	1,00	0,97	11,11	-3,00
Industria (no construcción)	1,21	1,24	1,17	2,48	-5,65
Servicios (no inmobiliarios)	1,42	1,35	1,47	-4,93	8,89

Nota: Estados contables según PGC 2007



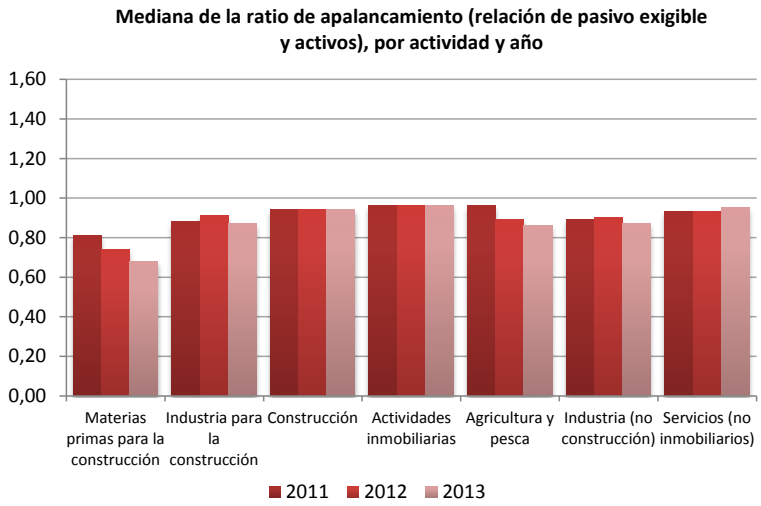
Con todo, parece que el anterior efecto se debe a la presencia de valores especialmente extremos. Así nos lo indica la tabla siguiente, donde apreciamos que sus medianas son inferiores a la unidad, de forma que en los servicios (no inmobiliarios) los pasivos ascienden al 95% de la cifra del activo, situándose tal proporción en un rango que va del 87% al 96% en los principales subsectores del ciclo de la construcción.

Mediana de la ratio apalancamiento (pasivo exigible sobre activo total), por actividad y años

	2011	2012	2013	Var. 2011-2012 (%)	Var. 2012-2013 (%)
Materias primas para la construcción	0,81	0,74	0,68	-8,64	-8,11
Industria para la construcción	0,88	0,91	0,87	3,41	-4,40
Construcción	0,94	0,94	0,94	0,00	0,00
Actividades inmobiliarias	0,96	0,96	0,96	0,00	0,00
Agricultura y pesca	0,96	0,89	0,86	-7,29	-3,37
Industria (no construcción)	0,89	0,90	0,87	1,12	-3,33
Servicios (no inmobiliarios)	0,93	0,93	0,95	0,00	2,15

Nota: Estados contables según PGC 2007

Y, como se aprecia en el gráfico, en 2013 vuelven a aparecer como menos apalancadas las empresas proveedoras de Materias primas para la construcción (algo que viene reflejándose en los ejercicios anteriores).



En 2013 se observa que las medianas de los subsectores de las Materias primas y de la Industria para la construcción están por debajo de las exhibidas por los subsectores de la Construcción y de las Actividades inmobiliarias, acercándose más a la unidad las medianas de estas últimas. Al menos en la mitad de las mismas sus pasivos exigibles están por debajo del valor contable de los activos.

Habiendo analizado los niveles de apalancamiento, nos centramos ahora en la ratio que relaciona la financiación a largo plazo respecto al pasivo total. Como se ha señalado en anteriores capítulos, esta ratio da una idea de la estabilidad de la financiación de la empresa, pudiéndose relacionar con la confianza de los inversores en el proyecto empresarial, así como con el período de maduración de las inversiones.

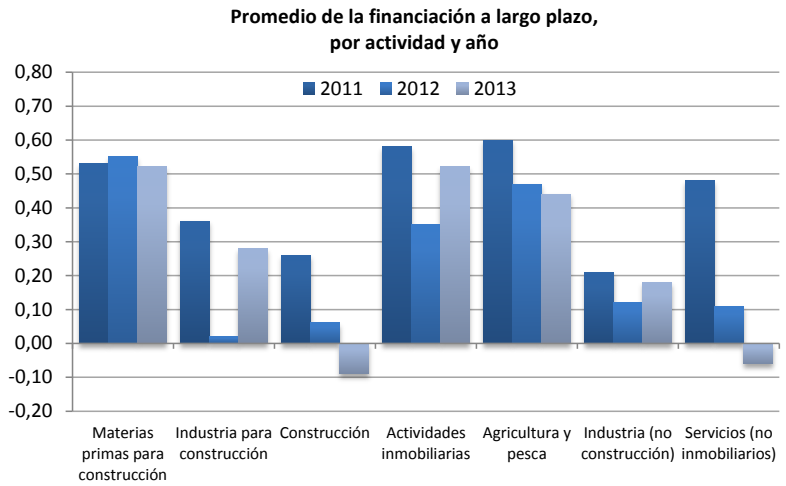
Promedio de la ratio de financiación a largo plazo, por actividad y años

	2011	2012	2013	Var. 2011-2012 (%)	Var. 2012-2013 (%)
Materias primas para construcción	0,53	0,55	0,52	3,77	-5,45
Industria para construcción	0,36	0,02	0,28	-94,44	1.300,00
Construcción	0,26	0,06	-0,09	-76,92	-250,00
Actividades inmobiliarias	0,58	0,35	0,52	-39,66	48,57
Agricultura y pesca	0,60	0,47	0,44	-21,67	-6,38
Industria (no construcción)	0,21	0,12	0,18	-42,86	50,00
Servicios (no inmobiliarios)	0,48	0,11	-0,06	-77,08	-154,55

Nota: Estados contables según PGC 2007

Recordemos previamente que en el primer capítulo de este anuario observamos que, en promedio, un 90% de la financiación de las sociedades que inician el concurso en 2013 tiene un vencimiento a corto plazo.

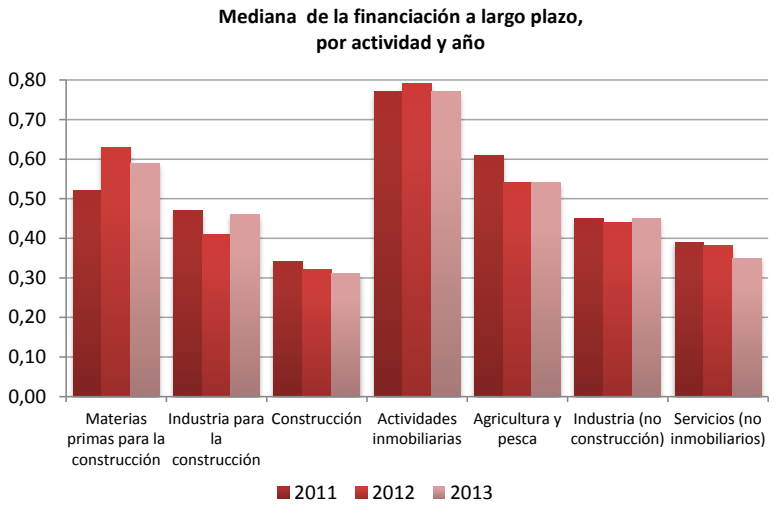
Sin embargo, una desagregación sectorial revela que dentro del ciclo de la construcción encontramos dos extremos opuestos: mientras que los fondos a largo plazo del subsector de actividades inmobiliarias se sitúan en el 52% (por encima del 35% observado en 2012, acercándose no obstante al 56% y del 58% anotados en 2010 y 2011 respectivamente) y los de los proveedores de materias primas para la construcción registran la cifra del 52%, el subsector de la Industria para la construcción se sitúa en el 28%, mientras que en la Construcción la acumulación de pérdidas ha llevado a sus concursadas a exhibir una cifra marginalmente negativa: un -0,09%. Se advierte asimismo que la industria no constructiva entra en concurso con una estructura de financiación mejor que la reflejada por los servicios no inmobiliarios, otro subsector que también anota una cifra negativa (-0,06%).



Los valores extremos aconsejan analizar las medianas, destacando el que la promotora concursada típica presente niveles tan elevados de financiación básica: un 77%.

Mediana de la ratio de financiación a largo plazo, por actividad y años					
	2011	2012	2013	Var. 2011-2012 (%)	Var. 2012-2013 (%)
Materias primas para la construcción	0,52	0,63	0,59	21,15	-6,35
Industria para la construcción	0,47	0,41	0,46	-12,77	12,20
Construcción	0,34	0,32	0,31	-5,88	-3,13
Actividades inmobiliarias	0,77	0,79	0,77	2,60	-2,53
Agricultura y pesca	0,61	0,54	0,54	-11,48	0,00
Industria (no construcción)	0,45	0,44	0,45	-2,22	2,27
Servicios (no inmobiliarios)	0,39	0,38	0,35	-2,56	-7,89

Nota: Estados contables según PGC 2007



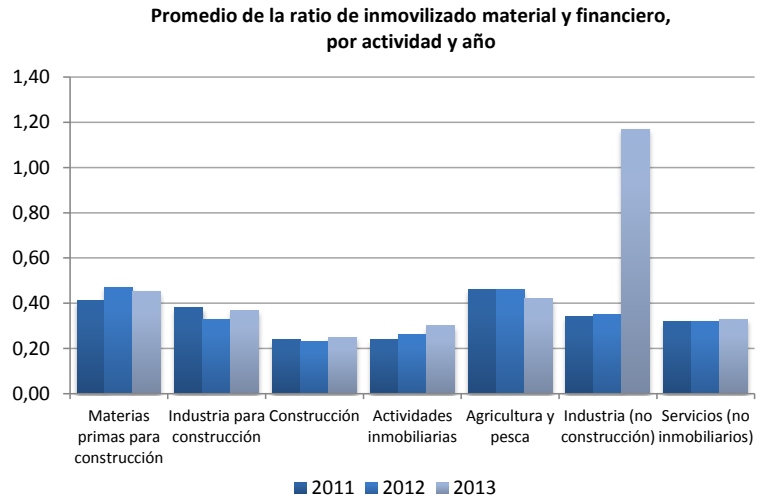
Efectivamente, al menos la mitad de las sociedades dedicadas a las Actividades inmobiliarias y que inician el procedimiento en 2013 exhiben un porcentaje de financiación a largo plazo superior al 77%, lo que contrasta con la mediana del 31% de las sociedades que ejecutan y coordinan las obras, a pesar de que, recordemos, ambos sectores presentan niveles similares de apalancamiento (del 96% y del 94% respectivamente).

Dejamos aquí el análisis de la estructura del pasivo, para estudiar el activo. En este sentido, una variable relevante en el contexto concursal es la proporción del activo inmovilizado material y financiero sobre el total del activo ya que, en el supuesto de liquidación, su venta en el mercado suele ser difícil (al menos en condiciones ventajosas), siendo poco atractiva para los acreedores, de manera que tienen mayor valor si continúan en el contexto de la empresa.

Promedio de la ratio inmovilizado material y financiero, por actividad y años					
	2011	2012	2013	Var. 2011-2012 (%)	Var. 2012-2013 (%)
Materias primas para construcción	0,41	0,47	0,45	14,63	-4,26
Industria para construcción	0,38	0,33	0,37	-13,16	12,12
Construcción	0,24	0,23	0,25	-4,17	8,70
Actividades inmobiliarias	0,24	0,26	0,30	8,33	15,38
Agricultura y pesca	0,46	0,46	0,42	0,00	-8,70
Industria (no construcción)	0,34	0,35	1,17	2,94	234,29
Servicios (no inmobiliarios)	0,32	0,32	0,33	0,00	3,13

Nota: Estados contables según PGC 2007

La tabla nos indica que, dentro del ciclo de la construcción, cuentan con mayor nivel de activos inmovilizados financieros y materiales los subsectores de Materias primas (un 45% en 2013) y de la Industria para la construcción (un 37% en 2013), observándose un mínimo en los subsectores de la Construcción y de las Actividades inmobiliarias.

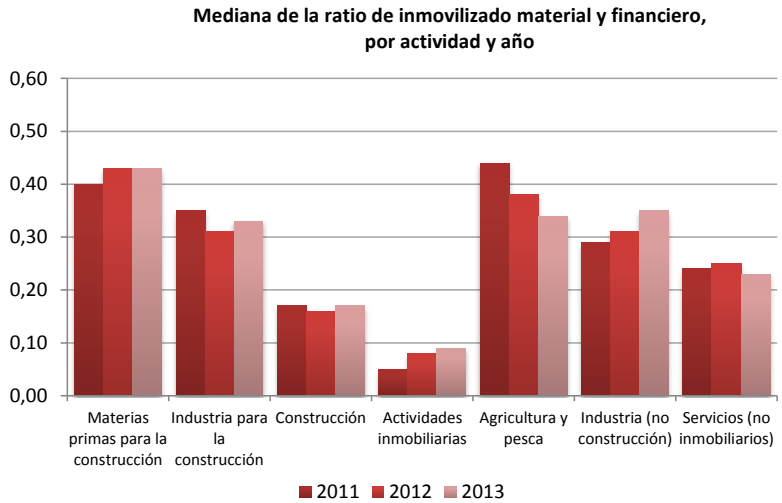


Dado que los promedios suelen estar influidos por la presencia de valores máximos, en la siguiente tabla procedemos a comparar las medianas.

Mediana de la ratio inmovilizado material y financiero, por actividad y años

	2011	2012	2013	Var. 2011-2012 (%)	Var. 2012-2013 (%)
Materias primas para la construcción	0,40	0,43	0,43	7,50	0,00
Industria para la construcción	0,35	0,31	0,33	-11,43	6,45
Construcción	0,17	0,16	0,17	-5,88	6,25
Actividades inmobiliarias	0,05	0,08	0,09	60,00	12,50
Agricultura y pesca	0,44	0,38	0,34	-13,64	-10,53
Industria (no construcción)	0,29	0,31	0,35	6,90	12,90
Servicios (no inmobiliarios)	0,24	0,25	0,23	4,17	-8,00

Nota: Estados contables según PGC 2007



Comprobamos que tanto el subsector de la Construcción como, muy especialmente, el de las Actividades inmobiliarias exhiben proporciones muy bajas de estos activos. Parece normal que en situaciones de crisis, y en correspondencia con la desaceleración de su actividad la proporción de los activos corrientes sea tan elevada.

En general, el hecho de que el subsector promotor y de la edificación refleje porcentajes tan bajos de este tipo de activos, sugiere que las estrategias para su reasignación (continuidad o liquidación) deberían ser distintas en comparación con el resto de subsectores, cuestión que trataremos en el próximo apartado.

6.2. Aspectos procesales de los concursos de sociedades del ciclo de la construcción.

Pasamos en este segundo y último apartado del capítulo a analizar los aspectos procesales de los concursos, distinguiendo por subsectores de actividad. Como se ha señalado en la introducción, al abarcar los procedimientos concursales períodos superiores al año, y habida cuenta de los posibles reinicios de las fases sucesivas, resulta conveniente tomar como referencia los documentos generados en un período concreto, en este caso el año 2013. Así, los documentos generados en 2013 que representen avances procesales se pondrán en relación con sucesos procesales de ejercicios previos, evitando así repetir la contabilización de una concursada en el análisis de un fenómeno concreto.

Empezaremos por valorar un suceso inicial que normalmente condiciona la evolución posterior del concurso. Como se ha visto en el capítulo 4 de este Anuario, la identidad del solicitante del concurso determina en gran medida sobre quién recae el control de los recursos a lo largo del procedimiento. En caso de que el solicitante sea el deudor (concurso voluntario), éste normalmente retendrá la administración del patrimonio. En cambio, cuando se trate de concursos solicitados por los acreedores (concurso necesario), es muy probable que el juez traslade el control a los administradores concursales.

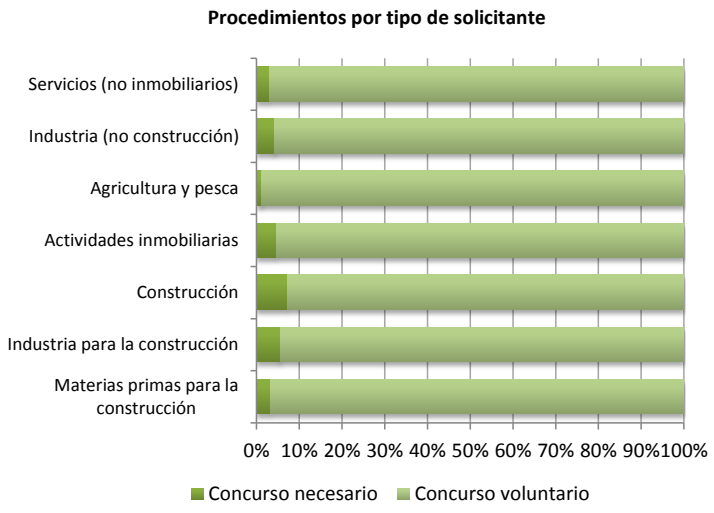
La posibilidad de apartar al deudor del control puede actuar como incentivo para que los acreedores soliciten el concurso. Veamos en la tabla siguiente las diferencias entre subsectores en relación a esta cuestión.

Porcentajes del carácter voluntario o necesario del concurso, por actividad

	Materias primas para la construcción	Industria para la construcción	Construcción	Actividades inmobiliarias
Concurso necesario	3,33	5,48	7,18	4,58
Concurso voluntario	96,67	94,52	92,82	95,42
Observaciones	30	365	1.198	1.331
	Agricultura y pesca	**Industria (no construcción)**	**Servicios (no inmobiliarios)**	**Total**
Concurso necesario	1,25	4,30	3,06	4,32
Concurso voluntario	98,75	95,70	96,94	95,68
Observaciones	80	1.047	3.073	7.124

Observamos que el 7,18% de los concursos iniciados en el subsector de la edificación y obras fueron necesarios (el 8,50% en 2012), tratándose del porcentaje más alto entre subsectores de la construcción, quedando incluso por encima del resto de actividades. Es decir, los acreedores de estas sociedades se han mostrado más activos que los de otros sectores de actividad. En cualquier caso, no encontramos en el análisis por sectores

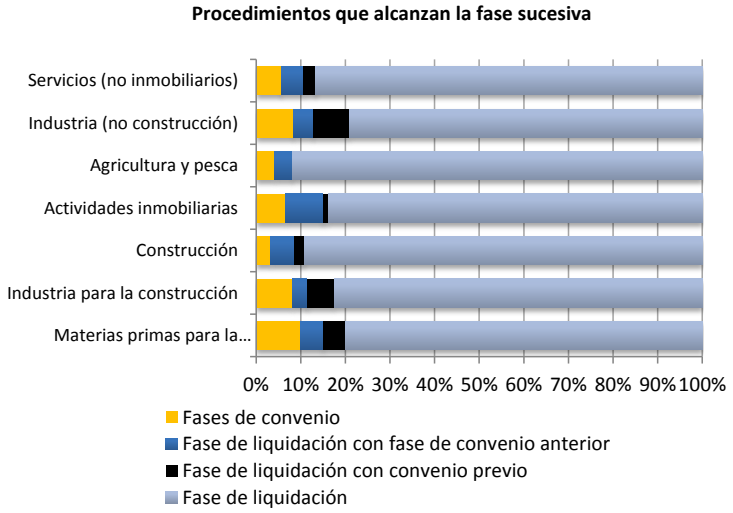
excepciones que contradigan o cuestionen la proposición expuesta en el cuarto capítulo: el concurso resulta poco atractivo para los acreedores.



Con respecto a la reasignación de recursos en el procedimiento, en la siguiente tabla se reflejan las fases sucesivas iniciadas: de convenio o de liquidación.

Evolución de los procedimientos que alcanzan Fase Sucesiva, por actividad - (%)				
	Materias primas para la construcción	**Industria para la construcción**	**Construcción**	**Actividades inmobiliarias**
Fases de convenio	10,00	8,14	3,27	6,56
Fase de liquidación con fase de convenio anterior	5,00	3,26	5,27	8,37
Fase de liquidación con convenio previo	5,00	6,19	2,21	1,29
Fase de liquidación	80,00	82,41	89,25	83,78
Observaciones	20	307	949	777
	Agricultura y pesca	**Industria (no construcción)**	**Servicios (no inmobiliarios)**	**Total**
Fases de convenio	4,08	8,31	5,58	5,89
Fase de liquidación con fase de convenio anterior	4,08	4,42	5,11	5,43
Fase de liquidación con convenio previo	0,00	8,18	2,71	3,47
Fase de liquidación	91,84	79,09	86,60	85,22
Observaciones	49	770	1.918	4.790

Al igual que sucedió en los ejercicios comprendidos entre 2009 y 2012, el porcentaje de sociedades que inician la fase de convenio sin fase de liquidación posterior en el subsector de la Construcción es muy bajo. Es este resultado es consistente con los datos mostrados en la anterior sección (6.1.2) en que la Construcción refleja ratios (promedios y medianas) elevados de apalancamiento, niveles de financiación a largo plazo inferiores, un porcentaje elevado de concursadas con fondos propios negativos.



Por otro lado, el 10,00%, el 9,45% y el 9,65% de las fases sucesivas del subsector de las Materias primas para la construcción, de la Industria para la construcción y del subsector de la promoción inmobiliaria respectivamente constituyeron intentos fallidos de reestructuración (es decir, liquidaciones que se producen tras la apertura de la fase de convenio, o incluso tras la firma de un convenio). El porcentaje disminuye al 7,48% en el subsector de la Construcción. Se trata de cifras algo inferiores a la observada para la industria no constructiva (un 12,60%).

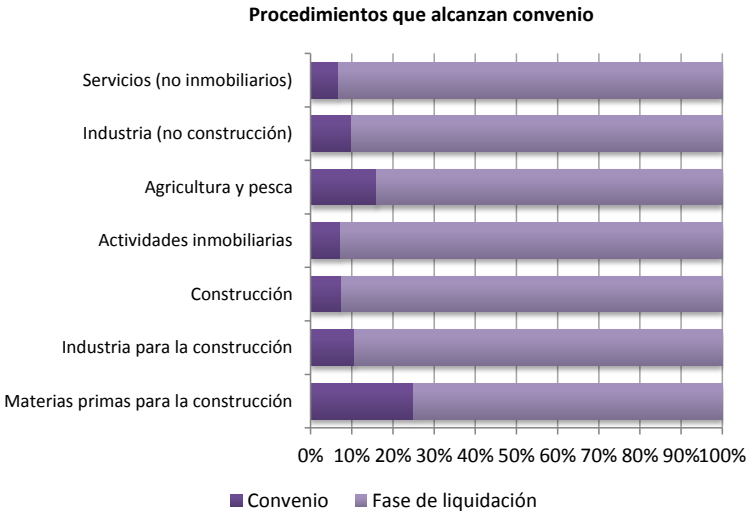
En general, redundando en lo observado en los capítulos segundo y quinto de este Anuario, las reaperturas de la fase sucesiva se han reducido drásticamente en 2013. La anterior tabla no hace más que informar que este fenómeno es general para todos los subsectores.

En la siguiente tabla se relacionan las fases de liquidación con los convenios realmente alcanzados.

Relación porcentual de Convenios aprobados y Liquidaciones iniciadas, por actividad				
	Materias primas para la construcción	**Industria para la construcción**	**Construcción**	**Actividades inmobiliarias**
Convenio	25,00	10,76	7,55	7,16
Fase de liquidación	75,00	89,24	92,45	92,84
Observaciones	24	316	993	782
	Agricultura y pesca	**Industria (no construcción)**	**Servicios (no inmobiliarios)**	**Total**
Convenio	16,07	9,95	6,79	7,96
Fase de liquidación	83,93	90,05	93,21	92,04
Observaciones	56	784	1.943	4.898

Dentro del ciclo de la construcción, en 2013 el subsector de Materias primas para la construcción muestra la mayor proporción de convenios (aspecto ya observado en los ejercicios 2009, 2010, 2011 y 2012), si bien el dato tiene poca relevancia por el escaso número de sociedades que lo componen. Quizás sea más interesante observar que, a pesar de la elevada tasa de fracaso de las fases de convenio iniciadas, el subsector de la Industria para la construcción alcanza una proporción relativamente mayor de convenios: un 10,76%, algo por encima del 8,2% y del 7,26% anotados en 2011 y 2012. En los sectores no constructivos vuelve a destacar la

mayor proporción de convenios en el grupo de la Industria (no construcción), un 9,95%, cifra próxima al 10,35% observado en 2012, aunque lejos del 15% registrado en 2011.

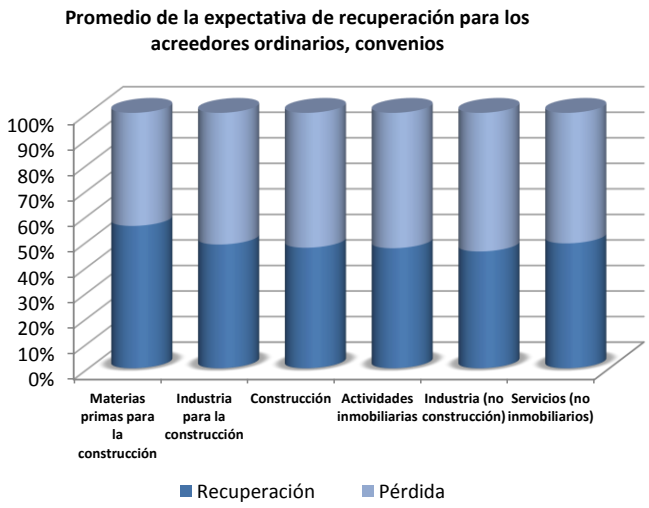


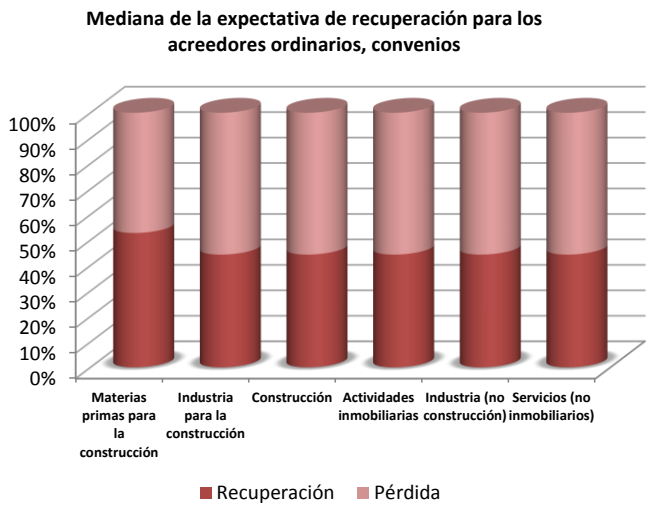
Otra cuestión distinta es si, una vez alcanzado el convenio, las expectativas de recuperación de los acreedores difieran significativamente por subsectores. Siguiendo la metodología descrita en la sección 4.1.5 (sección 4 de la Metodología), la siguiente tabla refleja los promedios y medianas de las expectativas de recuperación de los acreedores ordinarios.

Porcentaje de las expectativas de recuperación de los acreedores ordinarios en los convenios, por actividad

	Promedio	Mediana	Observaciones
Materias primas para la construcción	55,73	52,78	3
Industria para la construcción	48,46	44,29	22
Construcción	47,20	44,29	49
Actividades inmobiliarias	47,02	44,29	42
Agricultura y pesca	24,02	21,93	6
Industria (no construcción)	45,74	44,29	61
Servicios (no inmobiliarios)	48,90	44,29	86

Los datos indican un porcentaje del promedio de recuperación relativamente elevado en el subsector de las Materias primas para la construcción (el 55,73%), presentando el resto de subsectores de la construcción cifras similares.





Si nos fijamos en las medianas de la tabla (reflejadas también en el gráfico) vemos que caso de alcanzar el convenio los deudores de las sociedades del subsector de las Materias primas para la construcción se comprometen a un nivel mayor de pagos (un 52,78%), si bien cabe advertir que la cifra se obtiene solamente a partir de tres observaciones. El resto de subsectores constructivos comparten la mediana del 44,49% que, recordemos, corresponde a la actualización de los flujos financieros comprometidos dentro de los límites máximos normalmente permitidos por la ley (quita del 50%; cinco años de espera).

RECAPITULACIÓN

En un contexto de crecimiento en el número de concursadas, en 2013 las empresas del ciclo de la construcción representaron un 41,05% de las sociedades mercantiles que entraron en concurso, cifra algo inferior a la correspondiente a los ejercicios 2012 (44,84%), 2011 (45,59%), 2010 (45,7%) y 2009 (44,8%). Del total de pasivos afectados en 2013 (34,3 mil millones de Euros), observamos que la construcción representa el 50,51%, una proporción similar al 49,83% registrado en 2012, si bien por debajo del 65,45% y del 60,73% acumulados en 2011 y 2010 respectivamente, alejándose ya bastante del 81% observado en 2008, lo que parece indicar una cierta estabilización del peso relativo de esta actividad en el sistema concursal. Con respecto a la cifra absoluta de pasivos anotada en 2012, en 2013 el ciclo de la construcción creció un 2,29%, alcanzando los 17,3 mil millones de Euros. Por su parte, en 2013 las deudas de las sociedades constructoras (edificación y obras) representaron el 10,60% del total (algo por debajo del 11,96% de 2012), a la vez que los pasivos del subsector de las Actividades inmobiliarias pasaron del 33,48% en 2012 al 36,81%. Las inmobiliarias tienen un carácter básicamente patrimonial, con altos niveles de financiación básica (en 2013 la suma de fondos propios y deuda a largo plazo alcanzó un 52% del valor de los activos, en promedio, siendo la mediana un 77%), bajos niveles de recursos generados (la mitad de ellas precisaría más de 32 años para atender sus deudas si a ello dedicaran todos los recursos que generan) y plantillas laborales reducidas (6 asalariados por sociedad en promedio; la mediana fue 2). Por su parte, el subsector de la Construcción (edificaciones y obras) marca el menor nivel de financiación básica en la comparación sectorial (siendo su promedio negativo, un -0,09%, y su mediana el 0,31%), necesitando la mitad de ellas 19 años para atender sus deudas con los recursos que generan, presentando a su vez plantillas laborales relativamente grandes (con un promedio y una mediana de 21 y 9 asalariados respectivamente). Por su parte, en 2013 la cifra total de trabajadores aumentó un 11,97%, al pasar de los casi 100,6 mil asalariados a los más de 112,7 mil en los ejercicios 2012 y 2013 respectivamente, siendo la contribución porcentual del sector de la construcción del 25,65%, menos que en los tres ejercicios precedentes (con un 38,74%, un 38,96% y 35,00% en 2010, 2011, y 2012 respectivamente). De hecho, el número de asalariados del sector de la construcción pasó de 35 mil en 2012 a menos de 29 mil en 2013. En el plano procesal, es en el subsector de las edificaciones y obras donde advertimos un mayor activismo de los acreedores en (el 7,18% de sus concursos son necesarios), inhibiéndose más en los subsectores de las Materias primas para la construcción y de las Actividades inmobiliarias (un 3,33% y un 4,58% respectivamente). En cuanto a la evolución de los concursos, la proporción de fases de convenio fallidas se ha reducido significativamente en todos los sectores: tanto en la Industria para la construcción (que pasa de un 18,43% de fases de convenio fallidas sobre el total de fases sucesivas iniciadas en 2012 al 3,26% en 2013), en el subsector de la Construcción (del 20,15% al 5,27%), como entre las sociedades inmobiliarias (del 25,96% al 8,37%). Finalmente, cabe señalar que el porcentaje de convenios alcanzados en el subsector de la Industria para la construcción fue del 10,76%, por encima del 7,55% y del 7,16% en los subsectores de la Construcción y de las Actividades inmobiliarias respectivamente.

7. ANEXO. Acuerdos de refinanciación

Este anexo tiene por objeto aportar información sectorial, geográfica y financiera de las personas jurídicas para las que en 2013 se designó un experto independiente en el mecanismo preconcursal cuya finalidad consiste en alcanzar un acuerdo de refinanciación con sus acreedores. Con la introducción de esta figura legal, el regulador se propone abrir camino a una posible alternativa pre-concursal a las empresas que sufran dificultades para atender los contratos de financiación.[72]

Tienen la consideración de acuerdos de refinanciación aquellos que, acompañados de un plan de viabilidad que permita la continuidad de la actividad profesional o empresarial en el corto y medio plazo, se alcancen por el deudor en virtud de los cuales "se proceda, al menos, a la ampliación significativa del crédito disponible o a la modificación o extinción de sus obligaciones, bien mediante prórroga de su plazo de vencimiento o el establecimiento de otras contraídas en sustitución de aquéllas, siempre que respondan a un plan de viabilidad que permita la continuidad de la actividad profesional o empresarial en el corto y medio plazo (art. 71 bis.1.a, LC)"[73], siempre que además se cuente con el respaldo de tres quintos del pasivo del deudor, el acuerdo sea objeto de un informe técnico de un experto independiente designado por un registrador mercantil;[74] y se formalice en instrumento público.

En comparación con las alternativas de carácter privado, los acuerdos de refinanciación tienen como principal efecto gozar de un privilegio rescisorio en caso de iniciarse un Concurso de acreedores (artículo 71 bis de la LC, 2003), dado que "solo la administración concursal estará legitimada para el ejercicio de la acción rescisoria y demás de impugnación que puedan plantearse contra los acuerdos de refinanciación".[75] Por su parte, el art. 5 bis de la Ley concursal señala que, al igual que sucede con la propuesta anticipada de convenio o el acuerdo extrajudicial de pago, una vez comunicado el inicio de negociaciones para alcanzar un acuerdo de refinanciación deja de ser exigible el deber de solicitar concurso voluntario.

Si, además, el acuerdo recibe la homologación judicial las ventajas se amplían en materia de paralización de las ejecuciones singulares promovidas,[76] así como en la extensión de los efectos del propio acuerdo a acreedores

---

[72] Con la aprobación en 2009 del *Real Decreto–Ley, de 27 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal ante la evolución de la situación económica* (RD Ley 3/2009) se introdujeron en nuestro ordenamiento jurídico los acuerdos de refinanciación. Tras algunas modificaciones introducidas por la Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, 9 de julio Concursal (Ley 38/2011), la regulación del régimen especial de los acuerdos de refinanciación se ha perfeccionado en el actual artículo 71 bis de la Ley concursal, según se introdujo por el Real Decreto Ley 4/2014, de 7 de marzo, *por el que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial*, en vigor desde el 9 de marzo de 2014 y que, por tanto, no afecta a los acuerdos analizados en el presente Anuario 2013. El Anuario deberá pues incluir los acuerdos de refinanciación para los que el Registrador Mercantil haya nombrado auditor de cuentas (en el supuesto de no existir), o bien aquellos para los que se solicite (ahora de forma voluntaria) el nombramiento de experto independiente.

[73] Definición que tiene su origen en la Disposición adicional cuarta, LC (2003, nueva redacción), introducida por el art. 8 del RD Ley 3/2009), que la Ley 38/2011 trasladó al art. 71.6 de la Ley concursal, para luego reformularse en el art. 71 bis LC por virtud del Real Decreto Ley 4/2014, de 7 de marzo, *por el que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial*. Aclaremos que a efectos del próximo Anuario 2014 no se incluirán los denominados *actos* a los que se refiere el art 71 bis 2, es decir, básicamente aquellos que por no reunir las mayorías exigidas no puedan acogerse al apartado 1 del art. 71 bis.

[74] El nuevo artículo 71 bis b) 2º habla de la emisión de certificación del auditor de cuentas del deudor sobre la suficiencia del pasivo que se exige para adoptar el acuerdo, requisito que aún no afecta a los acuerdos analizados en el presente Anuario 2013.

[75] Precepto que aparece inicialmente en la Disposición adicional cuarta, apartado tercero, LC (2003, nueva redacción), introducida por el art. 8 del RD 3/2009, posteriormente se trasladada al nuevo apartado segundo del artículo 72 de la Ley concursal tras la Ley 38/2011, si bien el nuevo artículo 71 bis de la LC apunta a la no rescindibilidad de los acuerdos de refinanciación que cumplan los requisitos mencionados.

[76] Previamente a la entrada en vigor del Real Decreto Ley 4/2014, de 7 de marzo, *por el que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial* se previó que tras interesarse el deudor en la propia solicitud de homologación, el juez pudiera declarar la paralización de las ejecuciones promovidas por las entidades financieras acreedoras durante la espera prevista por el acuerdo de refinanciación, estableciéndose para la misma un plazo máximo de tres años.

financieros que no lo hayan suscrito,[77] tal como se prevé en la redacción de la Disposición Adicional Cuarta de la Ley concursal.

Como requisito para su homologación, el primer apartado de la Disposición Adicional Cuarta exige que el acuerdo sea suscrito por acreedores que representen al menos el setenta y cinco por ciento del pasivo titularidad de entidades financieras.[78]

Es precisamente por sus posibles repercusiones en el ámbito concursal que incluimos en el Anuario 2013 este Anexo, a fin de proporcionar una perspectiva descriptiva y general de las personas jurídicas que inician este mecanismo preconcursal. La comparación directa con los resultados obtenidos para 2012 es especialmente útil en lo que respecta a las magnitudes relativas (p.e. las ratios contables), que nos permiten complementar y contrastar la existencia de diferencias en el perfil de la empresa que se ha acogido a este mecanismo para proteger sus acuerdos.

De forma similar a lo realizado a lo largo del Anuario, al efecto de conocer la calidad económica de las personas jurídicas que entran en este procedimiento preconcursal en 2013, se ha procedido a extraer de las cuentas anuales algunas magnitudes relevantes.

Empezamos por ofrecer en la tabla y gráfico de la página siguiente un desglose por Comunidades Autónomas de los acuerdos de refinanciación analizados.

En 2013 fueron 184 las personas jurídicas que iniciaron el trámite para alcanzar un acuerdo de refinanciación. Se trata de la cifra más alta registrada desde la creación de este mecanismo preconcursal. Las cifras de los años precedentes fueron: 95 (2012), 40 (2011), 52 (2010) y 90 (2009).

La lista por número de personas jurídicas que entraron en negociación de acuerdos de refinanciación el pasado año está encabezada por Cataluña, que registra un total de 156 casos. Le sigue la Comunidad de Madrid, con 7 personas jurídicas, registrándose 6 observaciones en la Comunidad Valenciana.

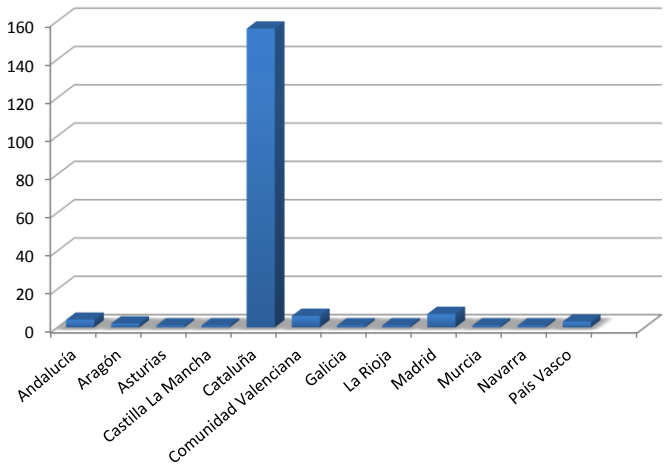
Posteriormente al citado cambio legal, se apunta en la Disposición adicional cuarta de la Ley concursal, que "en ejecución del acuerdo de refinanciación homologado, el juez podrá decretar la cancelación de los embargos que se hubiesen practicado en los procedimientos de ejecución de deudas afectadas por el acuerdo de refinanciación (art. 10, LC)" y que "declarado el incumplimiento, los acreedores podrán instar la declaración de concurso de acreedores o iniciar las ejecuciones singulares (art. 11 LC)". Este cambio no afecta a los acuerdos analizados en el presente Anuario 2013.

[77] Inicialmente se extendía la espera pactada a las entidades que no hubieran suscrito el acuerdo y cuyos créditos no estuvieran dotados de garantía real. Tras la entrada en vigor del Real Decreto Ley 4/2014, de 7 de marzo, *por el que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial*, se señala en el artículo 3 de la Disposición adicional cuarta de la Ley concursal, que "a los acreedores de pasivos financieros que no hayan suscrito el acuerdo de refinanciación o que hayan mostrado su disconformidad al mismo y cuyos créditos no gocen de garantía real o por la parte de los créditos que exceda del valor de la garantía real, se les extenderán, por la homologación judicial, los siguientes efectos acordados en el acuerdo de refinanciación: a) Si el acuerdo ha sido suscrito por acreedores que representen al menos el 60 por ciento del pasivo financiero, las esperas, ya sean de principal, de intereses o de cualquier otra cantidad adeudada, con un plazo no superior a cinco años, o la conversión de deuda en préstamos participativos durante el mismo plazo. b) Si el acuerdo ha sido suscrito por acreedores que representen al menos el 75 por ciento del pasivo financiero, las siguientes medidas: 1.º Las esperas con un plazo de cinco años o más, pero en ningún caso superior a diez. 2.º Las quitas. 3.º La conversión de deuda en acciones o participaciones de la sociedad deudora (…) 4.º La conversión de deuda en préstamos participativos por un plazo de cinco años o más, pero en ningún caso superior a diez, en obligaciones convertibles o préstamos subordinados, en préstamos con intereses capitalizables o en cualquier otro instrumento financiero de rango, vencimiento o características distintas de la deuda original. 5.º La cesión de bienes o derechos a los acreedores en pago de la totalidad o parte de la deuda". Este cambio no afecta a los acuerdos analizados en el presente Anuario 2013.

[78] Tras la entrada en vigor del Real Decreto Ley 4/2014, de 7 de marzo, *por el que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial*, se señala en el artículo 1 de la Disposición adicional cuarta de la Ley concursal, este porcentaje se ha reducido al 51 por ciento. Este cambio no afecta a los acuerdos analizados en el presente Anuario 2013.

Acuerdos de Refinanciación: Distribución por CCAA		
	Número	
	Observaciones	%
Andalucía	4	2,17
Aragón	2	1,09
Asturias	1	0,54
Castilla La Mancha	1	0,54
Cataluña	156	84,78
Comunidad Valenciana	6	3,26
Galicia	1	0,54
La Rioja	1	0,54
Madrid	7	3,80
Murcia	1	0,54
Navarra	1	0,54
País Vasco	3	1,63
TOTAL	184	100,00

Distribución por CCAA (número) de las personas jurídicas que alcanzan Acuerdos de Refinanciación

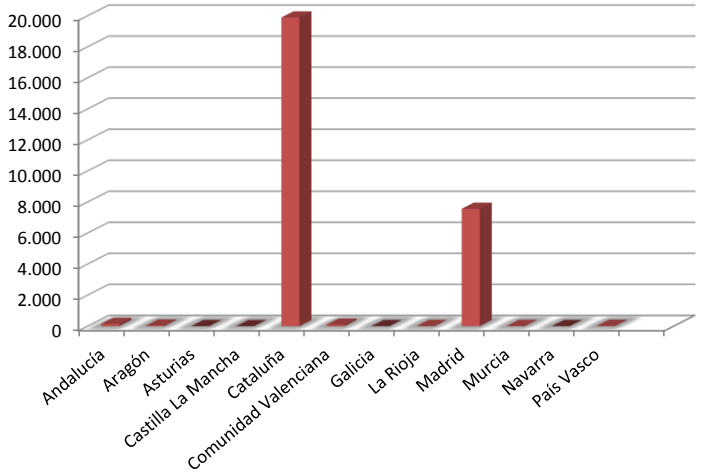


En la siguiente tabla se calcula la suma total de los pasivos afectados por estos acuerdos, así como la correspondiente desagregación por Comunidad Autónoma.

Acuerdos de Refinanciación: Distribución de la suma de pasivos por CCAA		
	Suma de pasivos	
	Mill. Eur	%
Andalucía	144	0,5
Aragón	40	0,1
Asturias	6	0,0
Castilla La Mancha	4	0,0
Cataluña	19.892	71,5
Comunidad Valenciana	93	0,3
Galicia	10	0,0
La Rioja	10	0,0
Madrid	7.564	27,2
Murcia	16	0,1
Navarra	7	0,0
País Vasco	25	0,1
TOTAL	184	100,0

Nota: Estados contables según PGC 2007

Pasivos por CCAA (mill. Eur) de las personas jurídicas que alcanzan Acuerdos de Refinanciación



El desglose por importe de los pasivos permite contrastar mejor la incidencia geográfica de los acuerdos, siendo Cataluña la Comunidad Autónoma en que se registra un mayor porcentaje de pasivos (el 71,1%), ocupando la Comunidad de Madrid el segundo lugar (27,2%). Muy por debajo se encuentran los pasivos afectados en el resto de comunidades autónomas. La suma total de pasivos, 27.811 millones de euros, fue 4,3 veces superior a la observada en 2012 (6.483 millones de euros).

Seguimos con una distribución del número por sectores de actividad de las personas jurídicas que en 2013 inician este mecanismo preconcursal para la refinanciación de sus pasivos, a partir de la agrupación seguida a lo largo del Anuario, y que se basa en el criterio establecido por el Colegio de Registradores.

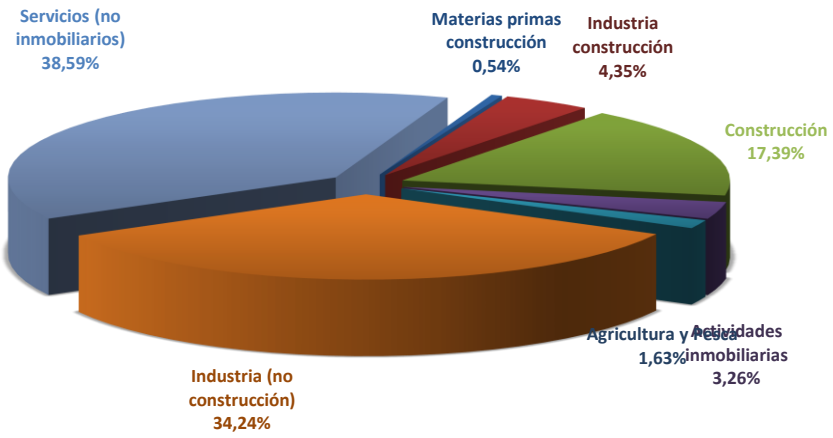
Acuerdos de Refinanciación: Distribución por Sectores de Actividad

	Observaciones	%
Materias primas construcción	1	0,54
Industria construcción	8	4,35
Construcción	32	17,39
Actividades inmobiliarias	6	3,26
Agricultura y Pesca	3	1,63
Industria (no construcción)	63	34,24
Servicios (no inmobiliarios)	71	38,59
TOTAL	**184**	**100,00**

Nota: Criterio de agrupación a partir de la CNAE 2009

La mayor parte de los acuerdos de refinanciación afectaron a personas jurídicas del sector servicios no inmobiliarios, un 38,59% (el 50,54% en 2012), correspondiendo un 34,24% a la industria no vinculada a la construcción (12,9% en 2012), y un 17,39% (8,6% en 2012) adicional a la construcción. De forma conjunta, en 2013 las personas jurídicas que integran el ciclo de la construcción acumularon el 25,54% (el 34,4% en 2012, y el 47,5% en 2011).

Acuerdos de Refinanciación: distribución por Sectores de Actividad (Número)



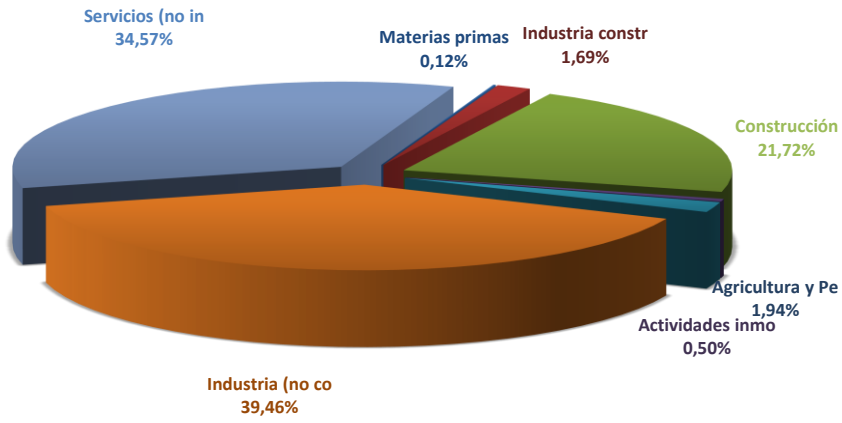
A fin de identificar adecuadamente la incidencia sectorial de este procedimiento preconcursal, la distribución por número de casos debe complementarse con las cifras de pasivos. La siguiente tabla recoge la suma de pasivos por sector de actividad.

Acuerdos de Refinanciación: Distribución de la suma de pasivos por Sectores de Actividad

	Suma de pasivos	
	Millones de Euros	%
Materias primas construcción	34	0,12
Industria construcción	469	1,69
Construcción	6.041	21,72
Actividades inmobiliarias	139	0,50
Agricultura y Pesca	540	1,94
Industria (no construcción)	10.975	39,46
Servicios (no inmobiliarios)	9.613	34,57
TOTAL	**27.811**	**100,00**

Nota: Criterio de agrupación a partir de la CNAE 2009 Estados contables según PGC 2007.

Acuerdos de Refinanciación: distribución por Sectores de Actividad (Pasivos)



De la anterior distribución se infiere que en 2013 las personas jurídicas que operan en la industria no constructiva constituyen la actividad con mayor peso: el 39,46%, frente al 12,9% observado en 2012. De forma

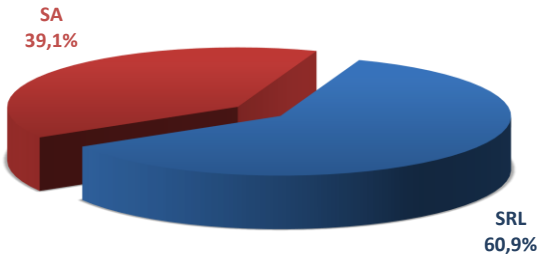
conjunta, el ciclo de la construcción sumó el 34,4% del pasivo, siendo bastante inferior al 77% y al 48,7% registrados en 2011 y 2012 respectivamente. En efecto, tanto si consideramos el número como la suma de pasivos, en el ejercicio 2013 el perfil sectorial de la sociedad inmersa en la reestructuración preconcursal de pasivos ha cambiado significativamente.

Veamos ahora cómo son las personas jurídicas que utilizan este mecanismo de refinanciación desde otra perspectiva, atendiendo a su distribución por forma social.

Acuerdos de Refinanciación: Distribución por Forma Social		
	Observaciones	**%**
S.R.L.	112	60,87
S.A.	72	39,13
Otras	0	0,00
TOTAL	**184**	**100,00**

Se advierte que en 2013 el 60,87% de las observaciones corresponde a sociedades de responsabilidad limitada (el 55% en 2012), constituyendo las sociedades anónimas el 39,13% (44% en 2012). No se ha observado ningún caso correspondiente a otros tipos de forma de empresa.

Acuerdos de Refinanciación: distribución por Forma Social

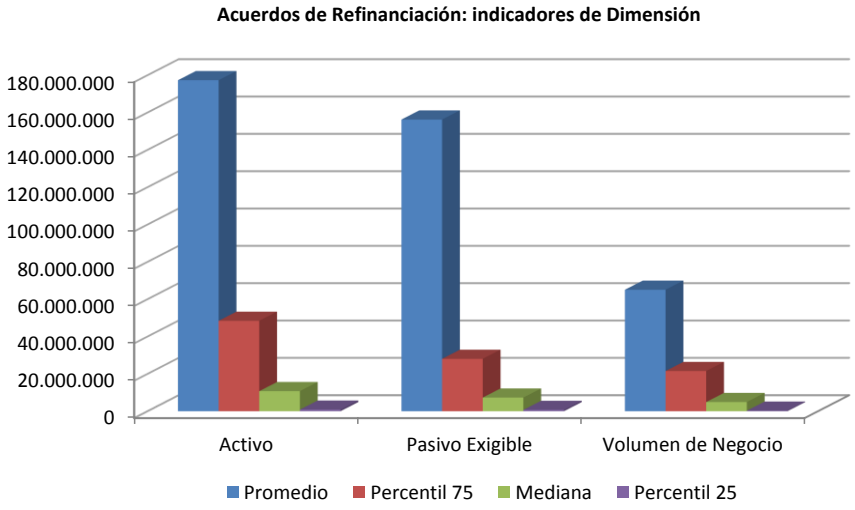


La siguiente tabla nos da una idea de la dimensión de las personas jurídicas que firmaron un acuerdo de refinanciación en 2013. El promedio del pasivo exigible se situó en los 156 millones de Euros (más del doble de lo registrado en 2012, con 72,8 millones, pero por debajo de los 310 millones de Euros registrados en 2011), alcanzando la mediana unos 7,3 millones de Euros (por debajo de lo observado en 2012, con 10 millones de Euros).

Acuerdos de refinanciación: Estadísticos descriptivos de Dimensión				
	Activo	**Pasivo Exigible**	**Volumen de Negocio**	**Asalariados**
Promedio	177.321.985	156.238.557	65.060.135	434
Percentil 75	48.430.652	28.053.333	21.530.856	145
Mediana	10.748.283	7.300.101	4.908.177	55
Percentil 25	840.951	702.948	268.068	13
Observaciones	**178**	**178**	**169**	**113**

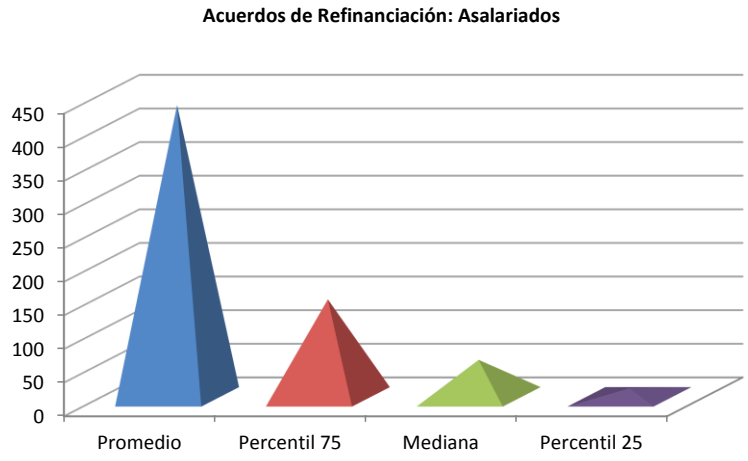
Nota: Estados contables según PGC 2007

Para una mejor apreciación de la distribución de estas variables, incluimos el dato de los percentiles 25 y 75. Así, el percentil 75 del pasivo nos indica que el 25% de las sociedades más grandes superó los 28 millones de Euros (cerca de los 26,7 millones de 2012, pero lejos de los 143 millones de Euros anotados en 2011).



El percentil 25 nos aporta otro dato revelador: en 2012 el 25% de los deudores acumulaban menos de 702.948 millones de Euros (menos que los 1,26 millones reflejados en 2012 y los 3,5 millones de Euros de 2011).

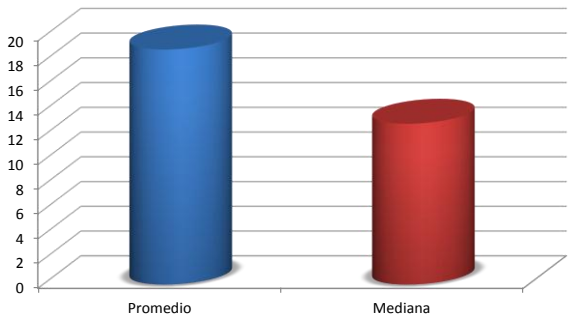
El siguiente gráfico también nos informa de la dimensión de las plantillas de asalariados afectados en la muestra recogida en 2013. Con una mediana de 55 (28 y 49 en 2012 y 2011 respectivamente) y un promedio de 145 asalariados (93 y 359 en 2012 y 2011), las sociedades que alcanzan los acuerdos de refinanciación reflejan un claro sesgo hacia el extremo superior de la distribución. La mediana de 2013 está definitivamente por encima de la de 2012, si bien no queda muy lejos de la de 2011.



Por el lado inferior, al percentil 25 le corresponde una cifra de 13 asalariados (7 y 10 en 2012 y 2011 respectivamente).

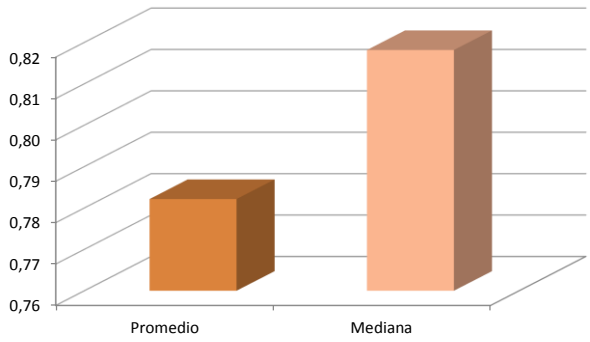
Seguidamente se calculan los estadísticos básicos de otra dimensión de las sociedades que alcanzaron un acuerdo de refinanciación en 2013: la edad.

Acuerdos de Refinanciación: Edad de la sociedad	
	Edad
Promedio	19
Mediana	13
Observaciones	**180**



Vemos, en definitiva, que se trata de empresas con una edad típica de 13 años, por debajo de lo observado en 2012 y 2011 (18 y 16 años respectivamente).

Un dato que puede ser revelador de la situación patrimonial que atraviesan las sociedades que se acogen a esta figura legal es su nivel de apalancamiento. Como se aprecia en la siguiente tabla, los pasivos de las personas jurídicas analizadas son inferiores a los activos en un 22% en promedio (el 9% en 2012), con una ratio mediana del 82% (el 77% en 2012).

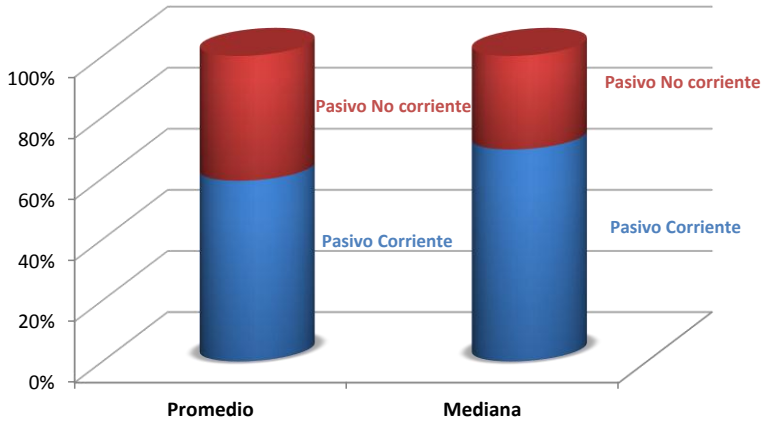


Acuerdos de Refinanciación: Ratio de Apalancamiento (Pasivo sobre Activos)	
	Apalancamiento
Promedio	0,78
Mediana	0,82
Observaciones	**178**

Nota: Estados contables según PGC 2007

Otro dato significativo es que el porcentaje de pasivos corrientes sobre el total del pasivo fue del 59% en promedio (el 57% en 2012), arrojando la mediana la cifra del 69%. Es decir, en 2013 en la mitad de las sociedades que alcanzaron un acuerdo de refinanciación el pasivo que vencía a corto plazo sumaba al menos el 69% del pasivo total, por encima del 59% y del 51% registrados en 2012 y 2011 respectivamente.

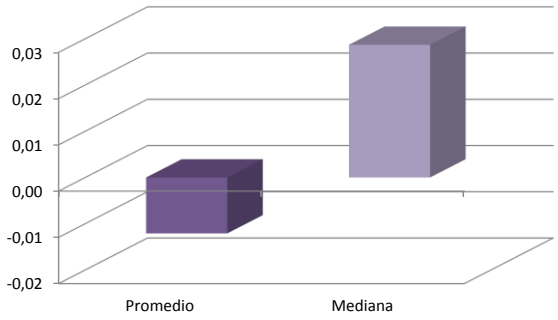
Acuerdos de Refinanciación: Porcentaje del Pasivo Corriente y No corriente



Acuerdos de Refinanciación: Porcentaje de Pasivo Corriente sobre el total de Pasivo	
	% de Pasivo Corriente
Promedio	59
Mediana	69
Observaciones	**178**

Nota: Estados contables según PGC 2007

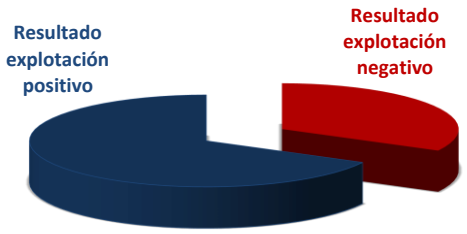
Por otra parte, la siguiente tabla nos muestra que en 2013 la rentabilidad económica (relación entre el resultado de explotación y el total de activos) de estas personas jurídicas fue del -1% (promedio) y del 0,03% (mediana), cifras mejores que las registradas en ejercicios anteriores: 2012 (-2% y 0,0%, promedio y mediana), 2011 (-11% y -3%, promedio y mediana), y 2010 (-1%, el promedio; 0,0% la mediana).



Acuerdos de Refinanciación: Rentabilidad económica	
	Rentabilidad Económica
Promedio	-0,01
Mediana	0,03
Número	**177**

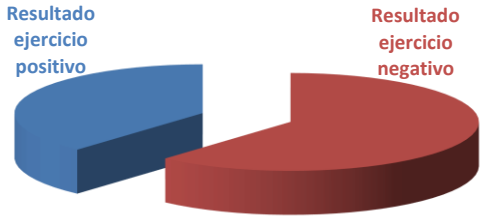
La perspectiva anterior se completa con el cálculo del porcentaje de personas jurídicas que exhiben un resultado de explotación negativo, que fue del 67,23%, por debajo del 56,5% y del 77% de 2012 y 2011 respectivamente.

Acuerdos de Refinanciación: Porcentaje con Resultado de explotación negativo		
	Número	Porcentaje
Resultado explotación negativo	58	32,77
Resultado explotación positivo	119	67,23
Total	**177**	**100,00**



En la siguiente tabla se muestra el porcentaje de las personas jurídicas cuyo resultado neto es negativo. Son 109 las sociedades que en 2013 reflejaron cuentas de resultados netas deficitarias (el 61,58% del total), por debajo del 67,4%, 82,5% y del 75,51% correspondiente a los ejercicios 2012, 2011 y 2010 respectivamente

Acuerdos de Refinanciación: Porcentaje con Resultado de ejercicio negativo		
	Número	**Porcentaje**
Resultado ejercicio negativo	109	61,58
Resultado ejercicio positivo	68	38,42
Total	**177**	**100,00**



De la comparación con los resultados de explotación se infiere que los resultados financieros han arrastrado a un número significativo de empresas a las pérdidas netas. En general, los datos de calidad financiera analizados apuntan a que se trata de empresas muy apalancadas, con indicadores de rentabilidad neta poco satisfactorios.

Finalizamos, no sin antes referirnos a los acuerdos de refinanciación de grupos o subgrupos de sociedades (de los que en 2013 se observaron un total de 7, compuestos en promedio por unas 23 sociedades), a los que la *Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal* da un tratamiento específico, según puede observarse en los dos siguientes puntos:

- El artículo 71 bis 1 b) 1º de la Ley concursal precisa, respecto a la exigencia de ser suscrito por acreedores cuyos créditos representen al menos tres quintos del pasivo del deudor, que se calculará "tanto en base individual, en relación con todas y cada una de las sociedades afectadas, como en base consolidada, en relación con los créditos de cada grupo o subgrupo afectados y excluyendo en ambos casos del cómputo del pasivo los préstamos y créditos concedidos por sociedades del grupo".

- A su vez, el artículo 71 bis 4 de la Ley concursal señala, en relación con el requerimiento de ser informado por un experto independiente, que "Si el acuerdo de refinanciación afectara a varias sociedades del mismo grupo, el informe podrá ser único y elaborado por un solo experto, designado por el registrador del domicilio de la sociedad dominante, si estuviera afectada por el acuerdo o, en su defecto, por el del domicilio de cualquiera de las sociedades del grupo."

Es decir, un acuerdo de refinanciación puede afectar a un subgrupo *m* de sociedades pertenecientes a un grupo integrado por *s* sociedades ($m<s$), pudiéndose dar incluso la circunstancia de que la sociedad dominante no se vea afectada por tal acuerdo. La norma parece pensada para de resolver el problema de coordinación entre procesos de negociación cuando los deudores forman parte de un grupo societario y de abaratar los costes del acuerdo, a la vez que impone la proporción mínima al pasivo acumulado de las sociedades afectadas para evitar que los préstamos concedidos por las sociedades del grupo se utilicen para alcanzar el acuerdo en algún o algunos casos individuales. Queda claro por tanto que el requisito mínimo no se aplica al pasivo total del grupo sino al de las sociedades afectadas por el acuerdo.

Por su parte, como se ha dicho, un acuerdo de refinanciación puede ser homologado judicialmente, siempre que se cumplan con los requisitos de la *Disposición adicional cuarta* de la Ley concursal. Este precepto no menciona a los grupos, por lo que en principio cabe la posibilidad de que el acuerdo de refinanciación cumpla las condiciones del artículo 71 bis 1 LC respecto a un número *m* determinado de sociedades pertenecientes a un grupo (éstas pertenecientes a su vez a un grupo más amplio compuesto por *s* sociedades), pero que la homologación se alcance solamente para un subgrupo *n* (donde $n<m<s$).

Apuntemos también que frente a la eventualidad de incumplimiento del acuerdo de refinanciación homologado, dice el apartado undécimo de la *Disposición adicional cuarta* de la *Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal* que "los acreedores podrán instar la declaración de concurso o iniciar las ejecuciones singulares". Así, en última instancia, desde la perspectiva concursal todo gravita sobre la recuperación de la solvencia por parte de la sociedad individual (y no del grupo) mediante el cumplimiento de lo previsto para ésta en el acuerdo de refinanciación.

A propósito de lo anterior, apuntemos que según la Disposición adicional sexta de la Ley concursal "A los efectos de esta ley, se entenderá por grupo de sociedades lo dispuesto en el artículo 42.1 del Código de Comercio.".

II. CONCLUSIONES

La diversidad y riqueza de fuentes de información del Colegio de Registradores permite ofrecer una visión de conjunto y, a la vez, detallada del funcionamiento económico y jurídico del sistema concursal español. Como valor distintivo de esta estadística cabe mencionar la descripción de la evolución de los concursos, descripción que se completa con el análisis de los factores económicos y financieros que influyen sobre esta evolución.

El Anuario 2013 contiene el examen de 7.248 autos de declaración de concurso, 4.941 autos de apertura de fases sucesivas, 402 sentencias de aprobación de convenio y 1.404 autos de conclusión de concurso, entre otros documentos.

El estudio de estos documentos ha permitido conocer los sucesos más relevantes de los procedimientos (la apertura de la fase de convenio o de la fase de liquidación, la aprobación de un convenio…), sucesos que hemos relacionado con las características de los deudores: su tamaño, el sector, la edad, la viabilidad de sus actividades y su solvencia patrimonial. Combinar los datos procesales con los contables ha permitido, por ejemplo, contrastar el perfil económico y financiero de las sociedades concursadas en función de las diversas particularidades de 6.263 declaraciones de concurso del total de autos registrados en 2013.

Otro valor adicional del presente Anuario es que, capítulo a capítulo, hemos ido interpretando los principales resultados en relación con los obtenidos en anuarios anteriores. Esta comparación permite sacar a la luz algunos patrones que se perfilan como estructurales en el funcionamiento del sistema concursal español, en contraste con otros aspectos que podrían tener carácter coyuntural. El análisis también permite identificar el efecto de la *Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal*, especialmente en lo que a las opciones asignativas se refiere (convenio o liquidación), así como a los tiempos de la fase común.

Seguidamente presentamos las principales conclusiones del Anuario 2013:

Características de las empresas concursadas

Concebido como procedimiento único del sistema legal español, el concurso acoge una gran variedad de deudores insolventes. Desde la perspectiva del tamaño, esta diversidad se refleja en el hecho de que junto con 609 personas jurídicas con pasivos superiores a los 10 millones de Euros (un 9,72% del total) se registraran 2.982 cuyo pasivo fue inferior al millón de Euros (el 47,61%), produciéndose un desplazamiento hacia valores inferiores con respecto a 2011 y 2012: así, el promedio del pasivo pasa de 6,5 y 6,0 millones de Euros en 2011 y 2012 a 5,5 millones de Euros en 2013. En el plano laboral, la persona jurídica concursada típica empleó a 8 asalariados, por debajo de los 9 asalariados de 2012 y 2011, de los 10 asalariados de 2010, y claramente por debajo de las cifras registradas en 2008 y 2009 (12 asalariados). El porcentaje de empresas que contrató a más de 50 asalariados se situó en 2,4%, muy por debajo del 8,5% y del 7,8% observados en 2012 y 2011 respectivamente.

En cuanto al sector, el porcentaje de sociedades vinculado a las actividades correspondientes al ciclo completo de la construcción (desde el sector de extracción de materias primas a las actividades inmobiliarias), excluyendo agricultura y pesca, se sitúa en 2013 en el 41,5%, cifra inferior al 45%, el 45,5%, el 46,1% o el 45,2% correspondiente a los ejercicios 2009, 2010, 2011 y 2012.

Si hablamos de la edad, como en otros años, el grupo más numeroso se concentró en el tramo de entre los 5 y los 15 años (sumando en 2013 un 44,09% de la muestra, menos que el 45,64% anotado en 2012). El 8,7% de las sociedades entró en concurso con menos de 5 años de edad, un porcentaje superior al 7,14% correspondiente a 2012.

Por otra parte, se advierte que las empresas concursadas analizadas entran en una situación financiera peor incluso que en ejercicios anteriores. Los consumos de explotación típicamente representaron una mediana de 69% de los ingresos (muy por encima de la cifra de 2011 y 2012, un 54%), observándose un margen neto (resultado del ejercicio sobre el total de ingresos) mediano negativo del 13% (con un 2% y un 9% negativos en 2011 y 2012 respectivamente) y en promedio del -64% (un -22% y un -26% en 2011 y 2012). Por su parte, el 69,15% de las concursadas obtuvo resultados de explotación negativos, superando el 56,4%, el 61% y el 63,4% observados en 2010, 2011 y 2012 respectivamente. Se añade que en 2013 hasta un 62,61% generó recursos negativos, empeorando los porcentajes de los ejercicios 2010, 2011 y 2012 (51,12%, 55,75% y 56,89), y muy lejos de los registros de 2008 (43%) y 2009 (30,1%). En general, resulta muy indicativo del carácter estructural de la crisis de las concursadas de 2013 el hecho de que el 77,12% (un 73,20% en 2012) de las mismas no pudiera atender la totalidad de sus deudas en menos de 25 años (bajo el supuesto de que aplicaran la totalidad de los recursos que generan a pagarlas), y que solamente un 5,86% (un 10,59% en 2012) proyecte condiciones financieras suficientes como para alcanzar un convenio dentro de los límites generalmente marcados por la Ley concursal (50% de quita, 5 años de espera).

A nivel patrimonial, resulta interesante constatar que el pasivo exigible alcanzó el 133% del total de los activos (promedio), el mismo nivel que en 2012, pero por encima de lo registrado en años anteriores (122% y 111% en 2011 y 2010 respectivamente). También se advierte una proporción muy elevada de concursadas con fondos propios negativos: el 35,6% (por encima del 32%, el 30,8% y del 33,2% en 2010, 2011, y 2012, muy lejos del 13,4% observado en 2009).

Reasignación de recursos (convenio / liquidación)

Los resultados siguen confirmando que la gran mayoría de los concursos tiene como destino la liquidación, al representar las fases de liquidación un 94,05% del total de las fases sucesivas iniciadas en 2013, representando las fases de liquidación directas (sin que previamente se haya registrado fase de convenio) el 85,37%.

Los cambios de la Ley 38/2011 eliminaron un rasgo característico de nuestro procedimiento concursal, como era la apertura de la fase de convenio por defecto (esto es, a menos que el deudor solicitara la liquidación), incluso cuando la concursada no tuviera posibilidades de sobrevivir. A raíz de la referida reforma, se posibilita la apertura judicial (a solicitud de la administración concursal) de la liquidación de las concursadas económicamente inactivas en cualquier momento del procedimiento. Resulta significativo que esta opción de filtro haya pasado de los 36 casos registrados en 2012 a los 200 observados en 2013. Si bien sigue siendo una solución infrecuente, su mera posibilidad cambia la relación de poder en el concurso, haciendo más difícil que el deudor trate de forzar la apertura de la fase de convenio con propósitos dilatorios. Relacionado con ello, no debe pasarse por alto que la reforma establece la apertura por auto del juez de la fase de liquidación dentro de los diez días siguientes a la solicitud de la misma por el deudor, solicitud que puede realizar en cualquier momento del concurso. Independientemente de cómo se produzca la apertura de la fase de liquidación, el predominio de las liquidaciones tiene carácter estructural. También muy relevante resulta la reducidísima proporción en 2013 de los errores clasificatorios (esto es, de fases de liquidación precedidas por la apertura de una fase de convenio), un 3,6%. Aunque esta cifra viene precedida de una significativa disminución en el ejercicio anterior (del 26,8% en 2011 al 18,1% en 2012, porcentajes calculados sobre el total de fases de liquidación abiertas en el ejercicio correspondiente), los datos indican que el sistema concursal ha corregido (gracias a la entrada en vigor de la Ley 38/2011) la disposición a permitir que inicien la fase de convenio empresas que deberían liquidarse en primera instancia.

Por otra parte, el tamaño se encuentra entre los factores que influyen en la probabilidad de iniciar una fase de convenio, así como de alcanzar su aprobación. En especial, las concursadas que inician la fase de convenio en 2013 contratan un promedio de 33 asalariados, frente a los 22 asalariados de las fases de liquidación. La mediana del pasivo de las concursadas que iniciaron la fase de convenio fue de unos 2,5 millones de Euros, lo que contrasta con los 1,2 millones de Euros que arrojan como mediana los concursos que iniciaron la

liquidación. A su vez, las sociedades que alcanzaron convenio en 2013 acumulaban, en promedio, pasivos por 15,7 millones de Euros, una cifra inferior a la registrada en el grupo de convenios de 2012 (25,6 millones de Euros), acercándose sin embargo a la observada en 2011 (13,7 Millones de Euros).

Por tanto, también en 2013 se confirma que el tamaño patrimonial (cifra de activos y de pasivos) es un factor de alta capacidad predictiva respecto de las posibilidades de finalizar el concurso firmando un convenio, y que para sobrevivir al procedimiento se precisa de un mínimo de recursos para sufragar sus elevados costes fijos.

Resulta interesante destacar que los convenios de 2013 se asocien a una mayor capacidad para generar recursos, resultado ya observado en 2008, 2009, 2011 y 2012, y que avala al concurso como mecanismo de filtro para apreciar la mayor o menor viabilidad de los proyectos empresariales. Ya desde la perspectiva patrimonial, vemos que las concursadas que alcanzan convenio están significativamente menos apalancadas, esto es, reflejan una menor relación de pasivos sobre el total del activo: el 84% frente al 93% en las sociedades que inician la fase de liquidación.

La recuperación del crédito en los convenios

Los datos confirman el rol pasivo que los acreedores juegan en la iniciativa y formulación de los convenios aprobados en 2013. Únicamente 8 de los 402 convenios registrados en 2013 (el 1,99%) se dieron en un concurso solicitado por los acreedores. Asimismo, ni uno solo de esos 402 convenios fue propuesto por los acreedores. Estas cifras son similares a las obtenidas en anuarios anteriores, por lo que deben interpretarse como rasgos estructurales del sistema concursal. De hecho, los ejercicios en los que se apreciaron indicadores algo superiores en la iniciativa de los acreedores fueron 2008, año en que los convenios en concurso necesario representaron el 7,6% del total, y 2006, con un 6,9%. En el resto de años la actividad de los acreedores ha sido prácticamente inapreciable.

En cuanto al grado de preparación y de anticipación de la propuesta, cabe señalar que en 2013 un 16,42% de los convenios se aprobó de forma anticipada, por encima de la obtenida en años como 2008 (un 13,8%), 2010 (un 15,3%), 2011 (14,3%) y 2012 (11,78%), pero que parece baja si se tiene en cuenta que en años como 2006 y 2009 se superó claramente el 21%, o que en 2007 se alcanzó incluso el 25,3%. Sigue predominando pues la fase sucesiva como mecanismo para la negociación de un convenio cuya firma se cierra en la junta de acreedores.

En cuanto a las expectativas de cobro de los acreedores ordinarios (y siempre bajo el supuesto de cumplimiento íntegro de los pagos), el valor actual de los compromisos acordados con el deudor en 2013 se situó, en promedio, en el 47,13% del valor nominal, con una mediana del 44,29%. Es una mediana inferior a la registrada en los años 2006 (56,81%), 2009 (53,62%) o 2012 (50,88%), pero similar a las de 2007 (44,4%), 2008 (46%), 2010 (46,8%) o 2011 (43,8%), sin que podamos, en consecuencia, reconocer patrón o tendencia temporal alguna. En 2013 la recuperación en los convenios anticipados y en los aprobados en junta ha sido muy similar (con promedios del 46,42% y del 46,71% respectivamente).

Al igual que en 2011 y 2012, en 2013 no se observó relación alguna entre los niveles de recuperación de los acreedores y el tamaño de la concursada. Si tomamos una perspectiva temporal más amplia, objetivamente no hay consistencia en los resultados obtenidos, ya que si en 2008 y 2010 se obtuvo una relación negativa, en 2006, 2007 y 2009 la relación se reveló significativa pero con signo opuesto.

Finalmente, en 2013 se confirma el escaso efecto que la calidad financiera de la empresa, medida por indicadores de viabilidad de sus actividades, tiene sobre los pagos pactados. La desvinculación del nivel de recuperación y las ratios de viabilidad es una constante en los diversos ejercicios analizados (del 2006 al 2013). La nula asociación del compromiso del deudor con la viabilidad arroja ciertas dudas sobre el cumplimiento íntegro de algunos convenios en el futuro. En cuanto a la vertiente patrimonial, al igual que en los tres años precedentes 2010, 2011 y 2012, en 2013 apenas se registran diferencias en el nivel de apalancamiento entre los grupos de mayor y menor pago, lo que contrasta con la serie de cuatro ejercicios (del 2006 al 2009) en los

que claramente se apreciaba un mayor apalancamiento entre las concursadas que se comprometían a mayores niveles de pago.

El control de la empresa concursada

En 2013 el 95,68% de los concursos tuvo carácter voluntario. Se ratifica por tanto la escasa proporción de concursos necesarios registrada en los cinco ejercicios anteriores, situándose todos ellos por debajo de los valores obtenidos al inicio de la serie de anuarios (un 9,8% y un 7,8% en 2006 y 2007). La identidad del solicitante es el factor que más influye sobre la decisión de quién administra la empresa durante el concurso. Aun así, en un 13,08% de los concursos voluntarios decidió el juez suspender las facultades de administración del deudor, es decir, sustituir al deudor por los administradores concursales en el propio auto de declaración del concurso. Con todo, el ejercicio 2013 marca el máximo histórico desde que disponemos de estadística. Si en 2006 y 2007 vimos que la proporción de suspensiones en el grupo de concursos voluntarios ascendió a 7,4% y 7,8% respectivamente, después los porcentajes siguieron un camino descendiente (4,9% en 2008; 2,7% en 2009), hasta situarse cerca del 2,5% en 2010 y 2011. Luego se produjo un significativo incremento en 2012 y en 2013, aumento que debe atribuirse al hecho de que en la gran mayoría de estas sustituciones (el 95,9% y 96,7% respectivamente) el deudor había pedido la liquidación en la solicitud del concurso. Es decir, los jueces toman en cuenta esta información para sustituir al deudor en sus facultades de administración desde el inicio mismo del concurso, no para corregir la administración de la concursada, sino para anticipar las operaciones de liquidación en un nuevo marco normativo, la Ley 38/2011, que prevé la apertura de la fase de liquidación dentro de los diez días siguientes a la solicitud del deudor. Por su parte, en 2013 los jueces sustituyeron al deudor en el 78,91% de los concursos necesarios, cifra cercana a la registrada en ejercicios como 2011 (77,31%), pero por debajo del 82,80% anotado en 2012, y bastante lejos del 92,6% y del 90,11% correspondientes a los años 2006 y 2007. Esta diversidad de porcentajes dentro del grupo de concursos necesarios sugiere la existencia de cierta flexibilidad en las decisiones judiciales, en el sentido de tomar en cuenta la información aportada por el deudor en respuesta a la solicitud de concurso por parte de los acreedores.

¿Cómo son las sociedades que inician concurso voluntario a las que los jueces deciden suspender las facultades de administración? Desde que tenemos registro de este grupo de sociedades (esto es, desde 2006) se constata que son más pequeñas que el resto de concursadas. En 2013 la mediana del pasivo exigible se situó cerca de los 679 mil Euros. Es muy plausible que el juez decida sustituir al deudor pequeño que inicie el concurso cuando aprecie que sus recursos son insuficientes como para sobrevivir al concurso. Contrariamente, las sociedades en las que se dicta la intervención tras haber iniciado un concurso necesario son, todos los años, patrimonialmente más grandes, aspecto que se confirma también en 2013 al exhibir éstas una mediana de pasivo superior al resto de grupos, unos 3,1 millones de Euros.

Por su parte, en 2013 no se registraron casos en que el deudor recuperara el control tras perderlo al inicio del concurso (en 2008, 2009 y 2010 sólo se anotó un caso; en 2011 y 2012 tres; en 2006 y 2007 ninguno). A su vez, en 2013 también ha sido muy infrecuente que el deudor pierda el control si el juez inicialmente le mantuvo en las facultades de administración (esto es, en el propio auto de declaración del concurso): 25 casos, un 0,26% del total. Este porcentaje nunca ha superado el 2,78% registrado en 2006, en que se inició la serie de anuarios concursales. Un rasgo destacado de este grupo de concursadas es la gran dimensión de algunas de ellas: en 2013 el promedio de la plantilla ascendió a 42 asalariados. Esta relativa mayor dimensión del grupo que pasa de la intervención a la suspensión aparece como una característica recurrente del sistema, aunque debe recordarse que en 2008 no se obtuvo este resultado.

Duración de los procedimientos concursales

En el supuesto de que el deudor apueste por la continuidad, el paso por el concurso debería constituir un período excepcional en la trayectoria de la empresa. Alternativamente, cuando se entre en concurso para

liquidar los activos, en muchos casos un procedimiento excesivamente largo reducirá el valor de los mismos. Al efecto de reducir los plazos de la liquidación, la *Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal*, vigente desde el 1 de enero de 2012, permitió la apertura de la fase sucesiva de liquidación en cualquier momento del concurso, bien por solicitud del deudor o bien, en caso de cese de la actividad productiva, por la propia administración concursal. En 2013 solamente en 200 casos se inició la liquidación por iniciativa de la administración concursal. Mucho más relevante ha sido el hecho de que en 1.336 concursos la fase sucesiva se haya iniciado simultáneamente con la propia declaración del concurso o en un período cercano inmediato. Se trata de un 27% del total de 4.941 fases sucesivas iniciadas en 2013 (por encima del 21,4% registrado en 2012). En estos casos el concurso no se desarrolla en dos etapas claramente separadas, por lo que no puede hablarse estrictamente de fase común tal como se plantea en la redacción original de la *Ley 22/2003, de 9 de julio, concursal*. Su rápido progreso a las operaciones de liquidación constituye un efecto directo de la reforma de la *Ley 38/2011*. Por esta razón, en el análisis de la duración de la fase común hemos excluido a las liquidaciones cercanas o simultáneas al auto de declaración de concurso. Dentro de los concursos para los que sí podemos hablar de "fase común", si nos centramos en el extremo inferior de la distribución del pasivo, se observa que las fases comunes finalizadas en 2013 de los concursos cuyo pasivo estimado está por debajo del millón de Euros (concursos que se tramitan por vía abreviada tanto antes como después de las diversas reformas) exhiben una duración media de 11,53 meses (11,5 y 10,8 meses en 2011 y 2012). La mediana de 2013 fue de 8,2 meses, la misma cifra que en 2012, situándose en ambos ejercicios por debajo de los 9,6 meses de 2011.

Por su parte, las fases comunes finalizadas en 2013 correspondientes a concursos con pasivo superior a los 10 millones (con tramitación ordinaria antes y después de las reformas a la ley concursal) registraron una duración de 14,8 y 22,5 meses (mediana y promedio), por encima de los 13,73 y 15,99 meses (mediana y promedio) anotados en 2012. Es decir, si bien el sistema concursal resiste el incremento de la carga de trabajo en los tramos bajos, la duración la fase común de algunos de los concursos más grandes experimenta un empeoramiento.

Otro factor que suele ser relevante en relación con la duración de la fase común es la identidad del solicitante del concurso. Así, dentro del grupo de tramitaciones ordinarias vemos que las fases comunes de los concursos necesarios tardan en concluir 2,33 meses más que las de los voluntarios. Lo contrario sucede con la tramitación abreviada, lo que constituye un resultado anómalo si se considera una perspectiva temporal más amplia: al menos hasta 2013, la mayor lentitud de los concursos necesarios tanto abreviados como ordinarios se ha ido revelando como un rasgo estructural del sistema concursal. En cualquier caso, sigue pareciendo recomendable incentivar la colaboración del deudor cuando la iniciativa del concurso la hubieran llevado los acreedores, así como dotar de mayores medios a la administración concursal en los concursos en los que sustituyen al deudor en las facultades de administración (contingencia que en 2013 se produjo en más del 78,91% de los concursos necesarios).

En 2013, tanto en la tramitación abreviada como en la ordinaria, las concursadas que finalizaron la fase común en menos tiempo exhibían cifras patrimoniales más reducidas (activos y pasivos) que el resto de la muestra: es decir, el tamaño se relaciona positivamente con la duración de la fase común.

Por su parte, los concursos que reinician la fase sucesiva en 2013 (de fase convenio a fase de liquidación) consumen 9,8 y 1,1 meses más que los concursos que inician directamente la liquidación, diferencia de medianas en procedimientos abreviados y ordinarios respectivamente. Especialmente en la tramitación abreviada, se ponen de manifiesto las ventajas (en tiempo) de la posibilidad de abrir la fase de liquidación en cualquier momento, aumentando las diferencias con respecto a aquellos concursos en que se inicia la fase de convenio (agotando los plazos de la fase común) y luego la fase de liquidación.

Por último, una vez finalizada la fase común y hasta la conclusión del concurso, las fases de liquidación consumieron un total de 19,6 y 20,3 meses (medianas de la tramitación abreviada y la ordinaria). Se trata de tiempos algo superiores a los anotados en 2012 (16,93 meses de mediana en la tramitación abreviada), pero

inferiores a los registrados en 2010 y 2011 (con cifras respectivas de 20,5 y 24,6 meses en la tramitación abreviada). Teniendo en cuenta las cuantiosas pérdidas que pueden producirse por desuso u obsolescencia, los datos de 2013 vuelven a sugerir la necesidad de reducir estos tiempos, haciendo más transparentes y eficientes los mercados de bienes o unidades productivas de las empresas concursadas en liquidación.

Las concursadas del sector de la construcción

En 2013, las empresas del ciclo de la construcción representaron el 41,05% del total de sociedades mercantiles identificadas en el presente anuario. Se trata de una proporción algo inferior a la registrada en 2011 (45,36%) y 2012 (44,84%). Son cifras, no obstante, que distan de las observadas en plena expansión económica, en 2006 y 2007, cuyos porcentajes respectivos fueron del 25% y del 30%. Por su parte, en 2013 la proporción de los pasivos acumulados por el ciclo de la construcción ascendió al 50,51% del total, cerca del 49,83% anotado en 2012, claramente por debajo del 65,45% observado en 2011, del 61% de 2010 y del 64% de 2009, y muy lejos en cualquier caso del 81% observado en 2008. Por otro lado, en 2013 uno de cada cuatro trabajadores afectados por situaciones concursales proviene del ciclo constructivo. Concretamente, la representación del sector en el total de asalariados se situó en 25,65%, por debajo del 35,00%, del 38,96% y del 38,74% de 2012, 2011 y 2010, y muy lejos del 45,06% y al 46,29% acumulados en 2009 y 2008 respectivamente. Esto es, en lo relativo al número de asalariados, nos encontramos ante un progresivo proceso de sustitución sectorial.

Centrándonos ahora en el desglose de subsectores del ciclo de la construcción, se aprecia que en 2013 el peso del subsector de actividades inmobiliarias en el número total de sociedades concursadas ha sido del 18,74%, algo por encima de lo observado en ejercicios anteriores (16,89%, 15,36%, 16,65%, 18,05% y 16,84% correspondientes al 2008, 2009, 2010, 2011 y 2012 respectivamente). Paralelamente, el impacto de la actividad inmobiliaria sobre el conjunto de asalariados afectados se situó en el 2,33%, un porcentaje menor al 3,07%, al 4,35% y al 2,73% de 2010, 2011 y 2012. Por su parte, en 2013 este subsector representó un 36,81% de la suma del pasivo total de la muestra, cerca del 33,48% de 2012, pero bastante por debajo del 44,28 y del 48,15 de los ejercicios 2010 y 2011. De cualquier forma, dentro del ciclo de la construcción sigue siendo el subsector más relevante en la reestructuración de deudas.

También parece que van quedando menos inmobiliarias grandes susceptibles de entrar en concurso: en 2013 el promedio del pasivo de las inmobiliarias ascendió a los 11,75 millones de Euros, por debajo de los 22,1, los 17 y los 12,3 millones de Euros de 2010, 2011 y 2012. Otro aspecto de interés es que en 2013 el subsector de las Materias primas para la construcción volvió a registrar el porcentaje más elevado de convenios (un 25,00%), quedando a bastante distancia el resto de subsectores, con un 10,76%, un 7,55% y un 7,16% en la Industria para la construcción, de las actividades inmobiliarias y de la construcción respectivamente. Al igual que en los años 2010, 2011 y 2012, las pobres perspectivas de las concursadas dedicadas a la edificación e infraestructuras se corresponden con estados patrimoniales muy deteriorados (un 36,11% de las mismas reflejaron fondos propios negativos), siendo asimismo el subsector que en 2013 registra un mayor porcentaje de concursos necesarios (7,18%). Un subsector, por cierto, que requeriría 19 años para pagar íntegramente las deudas si a ello se aplicaran todos los recursos generados, por encima de los 10 y de los 16 años estimados para los subsectores de las Materias primas para la construcción y la Industria para la construcción respectivamente, si bien por debajo de los 32 años correspondiente al sector de las Actividades inmobiliarias (medianas).

III. METODOLOGÍA

1. Objetivos y límites de la información disponible.

La estadística concursal supone el esfuerzo de los Registradores Mercantiles y del Colegio de Registradores, a través de su Centro de Procesos Estadísticos, para utilizar de forma agregada la información disponible relativa a las inscripciones de los documentos que conforman las diferentes fases del procedimiento concursal regulado en la Ley 22/2003. Se propone con ello aportar conocimiento de su desarrollo, causas y consecuencias prácticas, partiendo de una función fundamental de dicho procedimiento: establecer un marco institucional para decidir el destino de los recursos productivos de las sociedades mercantiles en situación de desequilibrio financiero cuyos pasivos no se han podido renegociar de forma privada.

Se ha procurado ir más allá de la mera información transaccional para elaborar un estudio que analiza la situación previa, desde el punto de vista económico, que influye sobre la situación de desequilibrio financiero. Pero también se estudian sus consecuencias posteriores, de índole tanto económica como jurídica, durante el transcurso del procedimiento concursal hasta llegar a su finalización.

La estadística se centra, por razones de oportunidad de la fuente, en las sociedades mercantiles que tienen obligación de depositar sus cuentas anuales en el registro mercantil (fundamentalmente sociedades anónimas y limitadas). Como puede verse en el apartado 3 de Metodología, éstas constituyen más del 84,88% de los procedimientos concursales existentes sobre sociedades, por lo que su representatividad en este aspecto queda fuera de toda duda razonable.

La base de datos, elaborada por el Centro de Procesos Estadísticos del Colegio de Registradores, y analizada posteriormente por la Universidad Autónoma de Barcelona, trata sobre dos aspectos básicos: los autos judiciales de índole concursal inscritos en los registros mercantiles y los datos fundamentales de las cuentas anuales previos al inicio del procedimiento concursal de las sociedades implicadas.

Los autos de Declaración de Concurso que se han analizado se corresponden con los que han sido inscritos, es decir, no son todos los existentes según la estadística del INE, explicándose esta diferencia por la falta de algún requisito jurídico que impidió en su momento la inscripción del mismo en el registro mercantil hasta que dicha deficiencia resultase subsanada.

En cuanto a la información económica aportada, que permite ofrecer parámetros para dimensionar las sociedades involucradas, ratios de actividad que inciden sobre la viabilidad o ratios de solvencia patrimonial, se ha basado íntegramente en datos de las cuentas anuales depositadas en los ejercicios n-1 o n-2, siendo n el ejercicio de entrada en situación concursal. Este inicial desfase temporal, lejos de constituir un “hándicap” sobre la información aportada, ha mejorado la utilidad del informe desde dos puntos de vista: confirmando que la calidad económico-financiera de la mayoría de empresas concursadas es muy baja, al menos desde uno o dos años antes de su entrada en el sistema concursal; y permitiendo observar las situaciones patrimoniales previas que han dado lugar al destino final de las sociedades involucradas, con la utilidad predictiva que ello puede tener para los especialistas o instituciones del ámbito económico.

Conviene destacar que el análisis dinámico de los distintos apartados que componen la publicación provoca que, para cada uno de ellos, exista un número distinto de observaciones. Como ejemplo, baste indicar que no es lo mismo hablar de las declaraciones de concurso, que de las sentencias de aprobación de Convenio. Como elemento diferenciador, se recuerda la intencionalidad de elaborar estos análisis del desarrollo interno de los procedimientos concursales desde perspectivas explicadas en el capítulo III, sobre análisis de resultados, en lugar de realizar una enumeración de concursos que han comenzado, su tipo, etc., como aparece en otras publicaciones estadísticas.

2. Procesamiento de la Información.

El sistema de captación de datos llevado a cabo por el Colegio de Registradores, a través de su Centro de Procesos Estadísticos (CPE), se basa fundamentalmente en la importante labor realizada por los 59 Registros Mercantiles repartidos por toda la geografía española, con sus envíos periódicos de los documentos correspondientes a cualquier proceso concursal iniciado durante el período de referencia.

Cuando cualquier tipo de documento relacionado con un procedimiento concursal llega a un Registro, tras superar todos los requisitos legales y ser calificado favorablemente, es inscrito en la hoja correspondiente de la sociedad mercantil involucrada. Una vez inscrito dicho documento es escaneado y remitido al CPE del Colegio de Registradores, donde se procesa, abriendo en su caso la ficha del nuevo procedimiento concursal iniciado. Caso de no ser de uno de los documentos habituales se guarda con vistas a su posterior aprovechamiento, siempre con el afán de completar al máximo la información básica del concurso (Número de juzgado y de procedimiento, tipo de juzgado, tipo de tramitación, carácter del concurso, etc.)

Básicamente, este sistema de captación y proceso de datos tiene como objetivo aportar conocimiento sobre el funcionamiento del sistema concursal. A diferencia de la estadística concursal del INE (cuyos datos se circunscriben a un punto en el tiempo, el momento en que el juez da inicio al procedimiento por medio del Auto de declaración del concurso), nuestro circuito informativo permite acceder a la información contenida en documentos originados en los juzgados con competencia mercantil y que corresponden a diversos momentos del procedimiento.

La adopción de un enfoque temporal y dinámico se debe a que el objeto de análisis de este estudio es un *procedimiento* judicial complejo (compuesto por dos grandes fases, común y sucesiva), cuya evolución está sujeta a una serie decisiones tanto del órgano judicial como de las partes afectadas (deudor y acreedores), y a una serie de contingencias que no pueden preverse de antemano.

Los principales documentos procesados son:

(1) Auto de declaración del concurso

(2) Auto de modificación de las facultades del deudor

(3) Auto de apertura de la fase de convenio

(4) Sentencia de aprobación de convenio

(5) Auto de apertura de la fase de liquidación

(6) Auto que aprueba el plan de liquidación

(7) Auto de conclusión del concurso

Por cada tipo de documento se identifica y codifican una serie de campos, entre los que se encuentran la fecha, el número de procedimiento, así como el número y localidad de juzgado. Además, se capta información crítica para conocer el desarrollo del procedimiento.

Así, a través del Auto de declaración del concurso (documento (1)) conocemos el carácter necesario o voluntario del mismo, las provisiones del juez en relación a las facultades de administración y disposición del deudor (intervención / suspensión), así como si se tramita por la vía abreviada u ordinaria.

A partir de este momento inicial, controlamos los sucesos críticos que influyen sobre el desarrollo del concurso. En su caso, los Autos de modificación de las facultades (documento (2)) permiten identificar la evolución del control de la concursada. El auto apertura de la fase de convenio nos permite saber que el deudor trata de

lograr la reestructuración de su pasivo a través de un convenio (documento (3)). La Sentencia de aprobación de convenio (documento (4)) nos informa de las cláusulas y del carácter de los acuerdos pactados por las partes, permitiéndonos estimar las expectativas de cobro de los acreedores afectados. La salida alternativa al procedimiento, la liquidación, se capta a partir del Auto de apertura de la fase de liquidación (documento (5)) así como del Auto que aprueba el plan de liquidación (documento (6)). Finalmente, la conclusión del concurso (por la insuficiencia de bienes, cumplimiento íntegro del convenio…) la conocemos por medio del Auto que a tal efecto dicta el juez (documento (7).

La recepción sucesiva de estos documentos por cada concurso y su correspondiente registro en nuestra base de datos permite crear un 'historial' para cada concursado. Esta perspectiva cronológica ofrece un enorme potencial de análisis, permitiendo extraer una visión de conjunto a la vez que explicativa de los procesos decisorios más importantes del procedimiento concursal:

$V = f(v_1, v_2, ..., v_q)$, representando *V* las decisiones observadas en relación a la reasignación de recursos (convenio / liquidación)

$R = f(v_1, v_2, ..., v_q)$, señalándose con *R* las decisiones observadas en relación a la recuperación del valor de los acreedores

$C = f(v_1, v_2, ..., v_q)$, indicando *C* las decisiones observadas en relación al control de la empresa concursada (intervención / suspensión)

$T = f(v_1, v_2, ..., v_q)$, donde *T* representa la duración del procedimiento concursal

Las dimensiones del lado izquierdo de las ecuaciones deben interpretarse como el resultado de estos procesos decisorios.

Así, en primer lugar hemos definido dos variables de tipo *V*: la primera identifica si la concursada entra en la fase de convenio o en la fase de liquidación; la segunda separa a las concursadas en función de si realmente alcanzan el convenio o entran en liquidación.

Respecto a *R*, es una variable que refleja el valor actual del compromiso de pago contenido en los convenios, y cuya metodología de cálculo se describe con detalle en el punto 4.1.3 de esta misma metodología.

Por otra parte, hemos definido tres variables de tipo *C*: la más general distingue a las concursadas que iniciaron el concurso con intervención de las facultades del deudor, de aquellas para las que se dictó la suspensión; la siguiente variable se obtuvo cruzando el tipo de control inicial (intervención / suspensión) con el carácter voluntario o necesario del concurso; finalmente, hemos creado otra variable que incorpora la información de aquellos concursos en los que se produjo una modificación de facultades en algún momento posterior al inicio del concurso.

En cuanto a la variable *T*, con ella estimamos el tiempo que media entre los sucesos más relevantes del procedimiento concursal, por ejemplo, entre la fecha de declaración del concurso y la fecha de apertura de la fase sucesiva.

Señalemos que precisamente para calcular la duración de la fase común se ha tenido en cuenta que algunos concursos iniciaron primero una fase de convenio para derivar luego hacia la fase de liquidación. En estos casos hemos seguido dos estrategias. En la sección 5.1 (así como luego en la sección 5.3) hemos tomado como referencia la fecha de inicio de la fase de liquidación y no la fecha de la anterior apertura de fase de convenio. Es decir, no interpretamos la fecha de apertura de fase de convenio inicial como la verdadera conclusión de la

fase común. La razón es que tratamos de interpretar el desarrollo de los procedimientos desde una perspectiva económica. La eficacia del sistema en cumplir más o menos rápidamente los trámites del procedimiento no puede separarse de la calidad de las tareas que han de realizarse. Por ejemplo, una rápida evaluación de la situación de la empresa podría reducir los plazos de la fase común, pero también podría aumentar la probabilidad de errores de apreciación sobre el estado de la empresa. Así, desde el punto de vista económico, la apertura de la fase de liquidación es el suceso que realmente define la opción asignativa en esos concursos.

Asimismo, hemos seguido un criterio similar en los convenios que, tras aprobarse, no logran alcanzar su total cumplimiento y derivan luego a la fase de liquidación. Ello nos permite interpretar el paso de la fase de convenio al convenio, y su derivación final a la fase de liquidación como parte de una fase común *extendida* en la que se incurrió en un claro error clasificatorio. En este sentido, dado que la espera de un convenio puede abarcar varios años, para marcar la finalización de la fase común y el inicio de la sucesiva, hemos considerado únicamente las fases de liquidación que se inician, como muy tarde, un año después de aprobado el convenio. En nuestra opinión, no podemos hablar de fase común *extendida* en los convenios que fracasan más allá del año de su aprobación, ya que el fracaso puede deberse a dificultades impredecibles en el corto plazo, por lo que sería excesivo considerarlo como un error clasificatorio del concurso.

Como este criterio produce una cierta sobreestimación de lo que tardan los órganos concursales en administrar la fase común, también desearemos conocer cuánto duran los procedimientos en que la fase sucesiva sólo se ha abierto una vez. Encontraremos este dato en la sección 5.2, donde se calculan los promedios y medianas de la duración de las fases comunes en procedimientos ordinarios y abreviados que alcanzan la fase de convenio sin la posterior apertura de una fase de liquidación, así como de los que inician la fase de liquidación directamente tras la fase común.

En cuanto a la derecha de las ecuaciones (variables explicativas), nuestro enfoque ha consistido en seleccionar una serie q de variables ($v_1, v_2, \ldots, v_q$) que podrían influir en los procesos descritos. Se ha optado por mantener esta selección año a año para así poder ofrecer una descripción de la evolución del sistema concursal. Dado el carácter descriptivo y anual de esta publicación, y debido la multiplicidad de variables que *a priori* pueden influir en cada proceso decisorio analizado, hemos optado por restringir este conjunto q a 16 variables. Estas 16 variables se irán utilizando de forma sistemática a lo largo del Anuario, y se han obtenido a partir de la información contenida en las cuentas anuales depositadas por los deudores en los Registros Mercantiles, captando de forma sencilla e informativa las principales características del deudor: el tamaño, sector, edad, viabilidad y solvencia.

Concretamente, estas variables toman como fuente el balance y la cuenta de resultados del ejercicio contable anterior más reciente una vez la empresa ha iniciado el concurso. Como se aprecia en el cuadro siguiente, las magnitudes resultantes de la selección pueden clasificarse en cuatro grupos.

Las cuatro primeras variables captan el tamaño de la concursada:

- la cifra de activo total, que mide la inversión total realizada por la concursada en el pasado,
- el pasivo exigible total, que nos indica la suma de compromisos de financiación afectados por la insolvencia,
- volumen de actividad, que nos muestra la capacidad de la concursada para generar actividad,
- la cifra total de asalariados, que nos informa sobre la dimensión y efectos sociales del concurso.

Variables que captan las características de la empresa	
Dimensión que se capta con la variable	**Variable**
Dimensión de la concursada	Activo Total Pasivo Exigible(*) Volumen de negocio Número de asalariados
Sector y Edad	Pertenencia a la industria Pertenencia a la construcción Pertenencia al sector servicios Edad
Viabilidad basada en indicadores de actividad	Valor añadido(**) / Volumen de actividad Resultado Neto / Volumen de actividad Resultado Ordinario / Activo Total Recursos generados(***) / Pasivo Exigible
Solvencia basada en indicadores patrimoniales	Fondos propios y Exigible no corriente / Activo Total Inmovilizado material y financiero / Activo Total Pasivo exigible / Activo Total Reservas / Activo Total

Notas
(*)Pasivo exigible total: pasivo corriente + pasivo no corriente
(**)Valor añadido: ingresos – aprovisionamientos
(***)Recursos generados: resultado de explotación + amortizaciones + provisiones

Adicionalmente hemos captado otras características de las concursadas, como el sector (clasificándolas en tres grandes grupos: industria, construcción y servicios) y la edad (años transcurridos desde su creación hasta el inicio del procedimiento).

En cuanto al sector, en el primer y sexto capítulo se ha añadido una agrupación específica para las actividades de la Construcción, a efectos de informar al lector interesado sobre la incidencia de los concursos en los diversos subsectores que conforman el ciclo constructivo. El siguiente cuadro refleja la agrupación de los códigos CNAE 2009 en cada uno de los cuatro principales subsectores de este ciclo, según criterio propuesto por el Colegio de Registradores para esta materia.

Estudio sectorial de la Construcción.

En el primer y sexto capítulo se presenta la frecuencia observada de empresas de la construcción que entraron en concurso durante el ejercicio, tras la agrupación subsectorial de CNAE 2009 a 4 dígitos en cuatro subsectores del ciclo constructivo:

Subsector 1.- Actividad extractora de Materias Primas

0811 Extracción de piedra ornamental y para la construcción, piedra caliza, yeso, creta y pizarra.
0812 Extracción de gravas y arenas; extracción de arcilla y caolín.

Subsector 2.- Fabricación de Materiales y Equipo para la Construcción

1622 Fabricación de suelos de madera ensamblados
1623 Fabricación de otras estructuras de madera y piezas de carpintería y ebanistería para la construcción
2223 Fabricación de productos de plástico para la construcción
2312 Manipulado y transformación de vidrio plano
2314 Fabricación de fibra de vidrio
2331 Fabricación de azulejos y baldosas de cerámica
2332 Fabricación de ladrillos, tejas y productos de tierras cocidas para la construcción
2342 Fabricación de aparatos sanitarios cerámicos
2351 Fabricación de cemento

2352 Fabricación de cal y yeso
2361 Fabricación de elementos de hormigón para la construcción
2362 Fabricación de elementos de yeso para la construcción
2363 Fabricación de hormigón fresco
2364 Fabricación de mortero
2365 Fabricación de fibrocemento
2369 Fabricación de otros productos de hormigón, yeso y cemento
2370 Corte, tallado y acabado de la piedra
2420 Fabricación de tubos, tuberías, perfiles huecos y sus accesorios, de acero
2433 Producción de perfiles en frío por conformación con plegado
2511 Fabricación de estructuras metálicas y sus componentes
2512 Fabricación de carpintería metálica
2521 Fabricación de radiadores y calderas para calefacción central
2572 Fabricación de cerraduras y herrajes
2712 Fabricación de aparatos de distribución y control eléctricos
2731 Fabricación de cables de fibra óptica
2732 Fabricación de otros hilos y cables electrónicos y eléctricos
2733 Fabricación de dispositivos de cableado
2740 Fabricación de lámparas y aparatos eléctricos de iluminación
2814 Fabricación de otra grifería y válvulas
2892 Fabricación de maquinaria para las industrias extractivas y de la construcción
3102 Fabricación de muebles de cocina

Subsector 3.- Construcción y Actividades Anexas

4121 Construcción de edificios residenciales
4122 Construcción de edificios no residenciales
4221 Construcción de redes para fluidos
4222 Construcción de redes eléctricas y de telecomunicaciones
4311 Demolición
4312 Preparación de terrenos
4313 Perforaciones y sondeos
4321 Instalaciones eléctricas
4322 Fontanería, instalaciones de sistemas de calefacción y aire acondicionado
4329 Otras instalaciones en obras de construcción
4331 Revocamiento
4332 Instalación de carpintería
4333 Revestimiento de suelos y paredes
4334 Pintura y acristalamiento
4339 Otro acabado de edificios
4391 Construcción de cubiertas
4399 Otras actividades de construcción especializada n.c.o.p.
7732 Alquiler de maquinaria y equipo para la construcción e ingeniería civil

Subsector 4.- Actividades Inmobiliarias

4110 Promoción inmobiliaria
6810 Compraventa de bienes inmobiliarios por cuenta propia
6820 Alquiler de bienes inmobiliarios por cuenta propia
6831 Agentes de la propiedad inmobiliaria
6832 Gestión y administración de la propiedad inmobiliaria

Finalmente se ha elegido un conjunto de ratios económico - financieras. El empleo de ratios sigue siendo uno de los métodos más recurridos tanto para la predicción como para el diagnóstico de problemas financieros. Aunque las ratios seleccionadas no son sino una pequeña muestra extraída de la multitud de variables utilizadas para el análisis financiero, creemos que aportan información relevante para comprender las diversas dimensiones de la insolvencia.

Hemos agrupado las ratios según la naturaleza de las magnitudes que las constituyen.

Viabilidad basada en la actividad: se eligen variables que ponen énfasis en magnitudes de tipo “flujo” (volumen de actividad, valor añadido, beneficios, recursos generados…).

Solvencia basada en el patrimonio: aquí se construyen ratios a partir de magnitudes "*stock*" (las diversas partidas de activos y pasivos).

En relación con las variables explicativas *v*, a efectos de garantizar la calidad del análisis se han introducido una serie de filtros para la detección de los posibles errores de origen contenidos en los documentos contables. Señalemos que, como regla general, no se han considerado las observaciones para las que no se dispone del pasivo exigible o esta magnitud presenta cifras negativas o muy reducidas (véanse en este cuadro los criterios para la detección y tratamiento de errores del pasivo exigible).

Asimismo, los datos contables corresponden al primer ejercicio contable completo disponible anterior al inicio del concurso. No se han considerado ejercicios contables anteriores al período n-2 respecto del año en que la concursada entró en el procedimiento. Los siguientes cuadros detallan los filtros aplicados a cada una de las variables que captan las características de las concursadas.

DETECCIÓN Y TRATAMIENTO DE ERRORES **DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA**		
Variable	**Error**	**Tratamiento**
Pasivo exigible	Cifra de pasivo que no incluye la tesorería negativa.	Tratamiento de la tesorería negativa como pasivo. La cifra de pasivo se corrige sumándole el valor absoluto de la tesorería.
	No hay cifra positiva de Pasivo corriente ni cifra positiva de Pasivo no corriente, o una de las anteriores es negativa..	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	Cifra muy reducida de pasivo.	No se consideran las observaciones cuya ratio "Pasivo / Activo" sea inferior al percentil 1 de esta ratio, calculada sólo con observaciones que: a) tienen cifra positiva de activo y el activo inmovilizado es inferior al total de activo; b) hay cifra positiva de pasivo no corriente y/o cifra positiva de pasivo corriente sin que ninguna de las dos sea negativa. No se consideran las observaciones cuyo valor de pasivo sea inferior al percentil 1 de esta variable (tras excluir las observaciones en que no hay cifra positiva de pasivo no corriente ni cifra positiva de pasivo corriente, o una de las anteriores sea negativa).
Activo total	Cifra de activo que incluye la tesorería negativa.	Tratamiento de la tesorería negativa como pasivo. La cifra de activo se corrige sumándole el valor absoluto de la tesorería.
	Activo no disponible o con valor negativo.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	Hay cifra de activo, pero el activo inmovilizado es superior al activo total.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	Cifra muy reducida de activo.	No se consideran las observaciones cuya ratio "Pasivo / Activo" y cuya ratio "Volumen de Negocio / Activo" superen el percentil 99 de estas ratios, calculadas sólo con observaciones que: a) tienen cifra positiva de activo; el activo inmovilizado es inferior al total de activo; b) hay cifra positiva de acreedores a largo plazo y/o cifra positiva de acreedores a corto plazo. No se consideran las observaciones cuyo valor de activo es inferior al percentil 1 de esta variable (tras excluir las observaciones en que no hay activo o su cifra es negativa y aquellas en las que el activo inmovilizado es superior al activo total).
Volumen de negocio	No se aporta dato alguno relativo a ingresos o gastos de la concursada.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	El Volumen de negocio es positivo, pero su	Cuando el denominador de una ratio contenga el Volumen de negocio, no

	valor es muy reducido.	se consideran las observaciones cuyo valor sea inferior al percentil 1 del Volumen de negocio.
Número de empleados	La cifra de gastos de personal es cero.	La cifra de empleados es cero.
	No se aporta dato alguno relativo a ingresos o gastos de la concursada.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	Se contabilizan gastos de personal pero no se indica una cifra de empleados mayor que cero.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.

DETECCIÓN Y TRATAMIENTO DE ERRORES

SECTOR Y LA EDAD

Variable	Error	Tratamiento
Industria	No disponer del Código CNAE-09 con un mínimo de dos dígitos.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Construcción	No disponer del Código CNAE-09 con un mínimo de dos dígitos.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Servicios	No disponer del Código CNAE-09 con un mínimo de dos dígitos.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Edad (al inicio del concurso)	No disponer de la fecha del Auto de Declaración de Concurso o de la fecha de creación de la empresa.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.

DETECCIÓN Y TRATAMIENTO DE ERRORES

VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD

Variable	Error	Tratamiento
Valor añadido / Volumen de negocio	La concursada no refleja Aprovisionamientos.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	La cifra de Aprovisionamientos es negativa.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	La concursada no refleja cifras de actividad (tras filtrar por los criterios indicados arriba para esta magnitud contable), o bien su valor es inferior al percentil 1.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Resultado del ejercicio / Volumen de negocio	No se informa sobre el resultado del ejercicio.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	La concursada no refleja cifras de actividad (tras filtrar por los criterios indicados arriba para esta magnitud contable), o bien su valor es inferior al percentil 1 o superior al percentil 99.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Resultado de explotación / Activo total	No se informa sobre los resultados de explotación.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.

	La concursada no refleja cifras de activo total (tras filtrar por los criterios indicados arriba para esta magnitud contable) , o bien su valor es inferior al percentil 1 o superior al percentil 99.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Recursos generados / Pasivo exigible	La concursada no refleja cifra de resultado de explotación (tras filtrar por los criterios indicados arriba para esta magnitud contable).	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	La concursada no refleja cifra de pasivo exigible (tras filtrar por los criterios indicados arriba para esta magnitud contable) , o bien su valor es inferior al percentil 1 o superior al percentil 99.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.

DETECCIÓN Y TRATAMIENTO DE ERRORES

SOLVENCIA BASADA EN EL PATRIMONIO

Variable	Error	Tratamiento
Fondos propios + Exigible no corriente / Activo total	No se aporta cifra de Patrimonio neto.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	La concursada no refleja cifras de activo total (tras filtrar por los criterios indicados arriba), o bien su valor es inferior al percentil 1 o superior al percentil 99.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Inmovilizado material y financiero / Activo total	La cifra de inmovilizado material y financiero es negativa.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	No se aporta la cifra del inmovilizado material y financiero	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	La concursada no refleja cifras de activo total (tras filtrar por los criterios indicados arriba para esta magnitud contable) o su valor es cero.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Pasivo Exigible / Activo Total	La concursada no refleja cifra de pasivo exigible (tras filtrar por los criterios indicados arriba para esta magnitud contable) o su valor es cero.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	La concursada no refleja cifras de activo total (tras filtrar por los criterios indicados arriba para esta magnitud contable) o su valor es cero.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Reservas totales / Activo total	La concursada no aporta información sobre las reservas.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	La concursada no refleja cifras de activo total (tras filtrar por los criterios indicados arriba para esta magnitud contable), o bien su valor es inferior al percentil 1 o superior al percentil 99.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.

3. Características de los Datos.

Aunque en el primer capítulo se describen las características de la muestra, el valor del análisis realizado depende de la representatividad de los datos. Las siguientes tablas confirman la representatividad de la muestra de Autos de declaración de concurso analizados en este estudio, comparándola con la información ofrecida por el INE. Señalemos que el INE se basa en un cuestionario a todos juzgados mercantiles o con funciones de lo mercantil.

Distribución por forma social				
	Muestra Registradores (excluidas personas físicas)		Estadística INE (excluidas personas físicas)	
	Observaciones	%	Observaciones	%
S.A.	1.393	18,9	1.559	17,9
S.R.L.	5.963	80,8	6.928	79,7
Otras	21	0,3	204	2,3
TOTAL	7.377	100,0	8.691	100,0

Nota: al propósito de comparación con los datos INE las SAL y SLL se han incluido en el grupo de SA y SL respectivamente

La gran mayoría de las empresas tienen el carácter de sociedades de responsabilidad limitada. Como puede apreciarse en la anterior tabla, la distribución por forma social de la muestra de Registradores es muy similar a la encuesta del INE. Lo mismo puede afirmarse respecto de la distribución por Comunidades Autónomas, como se observa en la siguiente tabla.

Distribución por CCAA				
	Muestra Registradores (excluidas personas físicas)		Estadística INE (excluidas personas físicas)	
	Observaciones	%	Observaciones	%
Andalucía	666	9,03	798	9,18
Aragón	286	3,88	298	3,43
Asturias (P. de)	161	2,18	182	2,09
Baleares (Illes)	447	6,06	539	6,20
Canarias	183	2,48	251	2,89
Cantabria	89	1,21	95	1,09
Castilla y León	318	4,31	353	4,06
Castilla-La mancha	210	2,85	297	3,42
Cataluña	1.528	20,71	1.804	20,76
C. Valenciana	920	12,47	1.108	12,75
Extremadura	115	1,56	130	1,50
Galicia	462	6,26	512	5,89
Madrid (C. de)	1.133	15,36	1.293	14,88
Murcia (Región de)	165	2,24	228	2,62
Navarra (C. Foral)	133	1,80	136	1,56
País Vasco	488	6,62	578	6,65
Rioja (La)	71	0,96	87	1,00
Ceuta y Melilla	2	0,03	2	0,02
TOTAL	7.377	100,00	8.691	100,00

Los datos muestran que la CCAA con mayor proporción de concursos sobre el total de España es Cataluña, situándose en segundo y tercer lugar la Comunidad de Madrid y la Comunidad Valenciana respectivamente. La siguiente tabla vuelve a confirmar la representatividad de la muestra de Registradores cuando se distribuyen los concursos por tramos de asalariados, si bien en la muestra de Registradores se advierte una menor proporción en los tramos más bajos (hasta cinco asalariados), que se traslada a los tramos centrales (de 10 a 49 asalariados).

Distribución por tramos de asalariados				
	Muestra Registradores (excluidas personas físicas y concursados con 0 asalariados)		Estadística INE (excluidas concursadas con cero asalariados)	
	Observaciones	Porcentaje	Observaciones	Porcentaje
1-2	880	17,59	1.393	19,68
3-5	861	17,21	1.249	17,65
6-9	825	16,49	1.341	18,95
10-19	1.140	22,78	1.435	20,27
20-49	877	17,53	1.105	15,61
50-99	252	5,04	351	4,96
100 o más	169	3,38	204	2,88
TOTAL	5.004	100,00	7.078	100,00

Nota: para la elaboración de esta tabla sólo se han tenido en cuenta las empresas que emplean al menos un trabajador en algún momento del ejercicio contable.

La tabla indica claramente que la gran mayoría de las concursadas son micro - empresas y Pymes.

Finalmente mostramos la composición de la muestra por sectores, de nuevo dando una imagen muy similar a la encuesta elaborada por el INE.

Distribución por sector de actividad (CNAE 2009, basado en criterio agrupación INE)				
	Muestra Registradores (excluidas personas físicas)		Estadística INE (incluidas personas físicas)	
	Obs.	%	Obs.	%
Agricultura y pesca	80	1,10	86	1,04
Industria y energía	1.395	19,24	1.549	18,69
Construcción	2.173	29,97	2.378	28,69
Hostelería	426	5,88	384	4,63
Inmobiliarias, financieras y seguros	514	7,09	365	4,40
Comercio y resto de actividades	2.662	36,72	3.527	42,55
TOTAL	7.250	100,00	8.289	100,00

Nota: agrupación adaptada del criterio de agrupación de la Estadística de Concursos del INE.

Se confirma, pues, que la muestra de Autos de declaración de concurso de Registradores es muy representativa. La ausencia de sesgos muestrales significativos refleja la regularidad en el registro de la información por los Registros Mercantiles así como la metódica recopilación de los datos por el Centro de Procesos Estadísticos del Colegio de Registradores.

4. Técnicas de Análisis.

4.1. Descripción de las técnicas empleadas.

El contraste de hipótesis se ha realizado aplicando técnicas tanto univariantes como multivariantes. Seguidamente explicamos brevemente las estrategias elegidas, para luego describir las técnicas utilizadas.

4.1.1. Análisis Univariante.

Como se puede ver a lo largo del Anuario, las concursadas han sido clasificadas siguiendo diversos criterios: según el criterio de reasignación de recursos (capítulo 2; básicamente, si la concursada se orienta hacia el convenio o a la liquidación); si en los convenios los acreedores ordinarios esperan recuperar más o menos del 50% de su crédito (capítulo 3); si el deudor mantiene el control o se le sustituye por los administradores concursales (capítulo 4); y, por último, si se observa una mayor o menor duración del procedimiento (capítulo 4).

Dado que la inclusión de las concursadas en un grupo u otro distinto puede estar relacionada con sus características, por cada grupo hemos calculado medidas como los promedios, las medianas y las frecuencias de las variables que captan estas características. Partiendo de esta primera descripción, hemos realizado algunos contrastes univariantes, siguiendo los siguientes criterios:

- Cuando la variable que capta la característica de la concursada es continua (como es el caso del tamaño, la edad y los niveles de solvencia), hemos realizado un *Análisis de varianza* para contrastar si existen diferencias significativas en los promedios obtenidos para cada grupo o categoría.

- Si la característica de la concursada se capta a través de una variable cualitativa o categórica, como es el caso del sector de actividad, se ha aplicado la *Prueba de la* χ^2, que permite contrastar el grado de asociación entre esta característica y la variable que capta la pertenencia de la concursada a un grupo u otro (según los criterios predeterminados descritos: reasignación de recursos…).

4.1.2. Análisis de varianza.

Dada una variable continua *v*, que capta las características de un número *N* de concursadas, y para un número *J* de categorías (en las hemos clasificado a estas concursadas), el Análisis de varianza permite contrastar la hipótesis nula de la inexistencia de diferencias entre los promedios $\bar{v}_j$ (con *j= 0, 1, … , J*).

El Análisis de varianza se basa en calcular la varianza de los promedios de *v entre* los *J* grupos, VC_{entre}:

$$VC_{entre} = \frac{\sum_j \frac{\left(\sum_i v_{ij}\right)^2}{n_j} - \frac{\left(\sum_i \sum_j v_{ij}\right)^2}{N}}{J-1}$$

y en obtener la varianza de puntuaciones de la variable *v dentro* de cada grupo, VC_{intra}:

$$VC_{intra} = \frac{\sum_i \sum_j v_{ij}^2 - \sum_j \frac{\left(\sum_i v_{ij}\right)^2}{n_j}}{N-J}$$

La hipótesis nula plantea que las diferencias entre grupos no son mayores a las observadas dentro de cada grupo. Es decir, bajo la hipótesis nula, los valores VC_{entre} y VC_{intra} son iguales, siendo su cociente cercano a la unidad. Este cociente sigue una distribución *F* de Snedecor.

$$F = \frac{VC_{entre}}{VC_{intra}}$$

Cuanto mayor sea el valor VC_{entre} respecto a VC_{intra} , mayor será el cociente *F* (más se alejará de la unidad). Por encima de ciertos valores de *F* y para un nivel de probabilidad de error aceptable, rechazaremos la hipótesis nula de inexistencia de diferencias entre los promedios.

4.1.3. Prueba de la χ^2.

Supongamos ahora que *v* es una variable cualitativa (en este caso, el sector de la concursada) con *S* posibles valores. Cada una de las *N* de concursadas se clasifica en una categoría *s*, con *s = 1, 2, … S*. Ahora analizaremos la intensidad de la asociación entre *v* y otra variable cualitativa *y*, cuyos valores corresponden a los grupos *j = 1, 2, …, J* (a los que nos referimos al describir el Análisis de varianza). Para ello comparamos las frecuencias observadas para cada par de valores (*v = s, y = j*),

$$f_r = f(s \cap j),$$

con las frecuencias teóricas:

$$f_t = \frac{f(s) * f(j)}{N}$$

El siguiente estadístico sigue la distribución de la χ^2:

$$\chi^2 = \sum_1^J \sum_1^S \frac{(f_r - f_t)}{f_t}$$

Bajo la hipótesis nula de que no hay diferencias entre las frecuencias observadas y las frecuencias teóricas, el valor χ^2 sería nulo. A partir de la distribución teórica de χ^2 , y una vez establecido el nivel de error que estamos dispuestos a aceptar, si el estadístico alcanza un valor lo suficientemente grande rechazaremos que su valor es cero, lo cual indicaría la existencia de una fuerte asociación entre las variables *v* e *y*.

4.1.4. Análisis Multivariante.

Aquí nos centraremos en las variables *v* de tipo financiero - económico (viabilidad basada en la actividad y solvencia patrimonial), para contrastar si su nivel de significación se mantiene controlando por otros factores como el tamaño (el logaritmo neperiano del pasivo exigible), la edad y el sector (una variable binaria que indica si es industrial o no) de la concursada. Dado que las variables financieras – económicas son continuas, el análisis multivariante complementa la visión aportada por el *Análisis de varianza*.

De forma general, seguimos los siguientes criterios:

- Se estima un modelo multivariante cuando, a juzgar por el Análisis de varianza, existen indicios de que alguna de las ratios financieras es significativa, siempre que el número de observaciones total o por subgrupos sea suficientemente grande.

- Si la variable a explicar es binaria, para el contraste se estima el modelo .Logit.

- Cuando la variable a explicar es cualitativa con más de dos valores, se contrasta un modelo .Logit Multinomial.

- Entre las variables explicativas, cada modelo incluye una sola ratio de solvencia. Además, se incluye una constante y tres variables de control: el logaritmo neperiano del pasivo exigible, la edad y la binaria de sector (con valor 1 si es industrial y valor 0 si no lo es).

En definitiva, la perspectiva multivariante permite contrastar si las ratios para las que se observaron diferencias en el *Análisis de varianza* también son significativas una vez se ha tenido en cuenta el efecto de otros factores como el tamaño, el sector y la edad.

4.1.4.1. Modelos Logit.

A partir de la aproximación descrita, consistente en clasificar a las concursadas en diversos grupos según un criterio predeterminado, hemos construido variables dependientes cualitativas, cuyos valores o categorías corresponden a cada uno de estos grupos. Los modelos que explican el comportamiento de variables cualitativas se conocen como modelos de elección discreta, y permiten obtener la probabilidad de que pertenencia de una concursada a una categoría determinada a partir de sus características (recogidas por el conjunto de variables explicativas).

Cuando la variable dependiente refleja la existencia de dos opciones mutuamente excluyentes hablamos de modelos de elección binaria o respuesta dicotómica. Para cada concursada, la variable dependiente y_i adopta el valor 0 o bien el valor 1, de manera que el modelo estima la probabilidad $P_i = P\ (\ y_i = 1\ |\ v_i)$ de que, dadas unas características v_i del individuo *i,* éste se encuentre en el grupo 1. El modelo elegido para describir el proceso de decisión ha sido el *Logit*, que utiliza la función de probabilidad logística para representar esta probabilidad:

$$P_i = \frac{e^{v'_i\beta}}{1+e^{v'_i\beta}}$$

Este modelo se estima por máxima verosimilitud, método que consiste en buscar los estimadores que tienen mayor probabilidad de generar la muestra con la que trabajamos.

4.1.4.2. Logit Multinomial.

Cuando los procesos de decisión del concurso derivan en más de dos grupos o categorías, hablamos de modelos de elección múltiple, también conocidos como modelos multinomiales. Dado que no sería apropiado contemplar la ordenación entre los valores de la variable dependiente, el modelo elegido es el *Logit Multinomial*. Este modelo nos permite contrastar la hipótesis de que una ratio financiera contribuye a explicar la pertenencia de una concursada a cualquiera de estos grupos o categorías.

En definitiva, el *Logit Multinomial* nos permite analizar procesos de decisión concursales que derivan en *J* opciones excluyentes que no pueden ordenarse entre ellas. Concretamente, el modelo especifica la probabilidad $P_{ij} = P\ (\ y_i = j\ |\ v_i)$ de que se elija una opción *j* (entre el conjunto de *J* categorías posibles), elección que será función de un vector V_i de características de la concursada *i.* Cabe advertir que aquí la asignación de valores *j* de la variable dependiente a cada grupo es arbitraria.

La estimación de los coeficientes β_j se realiza a partir de las ecuaciones:

$$P_{ij} = \frac{e^{v'_i \beta_j}}{\sum_1^J e^{v'_i \beta_j}}, \text{ para } j = 0, 1, \ldots J$$

Al existir múltiples soluciones que atribuyen a cada categoría las mismas probabilidades (esto es, el modelo no está identificado), se elige un grupo de referencia, por ejemplo *j=0* (podría ser cualquier otro), y se impone la restricción $\beta_0 = 0$, de manera que el resto de coeficientes mide el cambio relativo a este grupo de referencia *j=0.*

$$P_{i0} = \frac{1}{1 + \sum_1^{J-1} e^{v'_i \beta_j}}, \quad \text{para } j = 0$$

$$P_{ij} = \frac{e^{v'_i \beta_j}}{1 + \sum_1^{J-1} e^{v'_i \beta_j}}, \quad \text{para } j = 1, 2, \ldots J-1$$

donde β_j es el vector de parámetros a estimar por máxima verosimilitud.

4.1.4.3. Contraste de hipótesis.

En estos modelos, los estimadores de los parámetros β siguen una distribución normal, por lo que rechazaremos la hipótesis de que β sea igual a cero *(H_0: $\beta = 0$)* para un nivel de significación $\alpha/2$ (considerando sólo una cola) si se cumple:

$$\left| \frac{\hat{\beta}}{\sqrt{Var\hat{\beta}}} \right| \geq z_{\alpha/2}$$

Asimismo, las tablas de resultados informan del resultado del contraste de la Razón de Verosimilitud, donde se compara el valor *Lcr* , logaritmo de la función de verosimilitud del modelo con restricciones (es decir, que sólo incluye la constante), con el valor *Lsr*, logaritmo de la función de verosimilitud del modelo sin restricciones (que incluye, además de la constante, el conjunto de variables explicativas).

$$LR = -2(Lcr - Lsr)$$

El contraste se basa en que este estadístico sigue una distribución χ^2 , con tantos grados de libertad como número de restricciones, de forma que cuanto mayor sea el valor *Lsr* , mayor será la probabilidad de que al menos uno de los coeficientes sea distinto de cero.

4.1.5. Cálculo del valor actual del compromiso de pagos a los acreedores.

Para una sentencia de aprobación de convenio dictada en fecha t = 0, donde se acuerda una espera de n períodos y una quita de q (con $0 \leq q < 1$), aplicable al valor nominal N del crédito ordinario concursal, se identifica primero la distribución temporal de pagos (normalmente anuales), P_0, P_1, P_2, … P_{n-1}, P_n (indicando los subíndices el momento en que se produce el pago, sin que necesariamente $P_t = P_{t-1}$), cumpliéndose que:

$$(1) \quad q \times N = \sum_{t=0}^{n} P_t$$

El valor actual se calcula:

$$(2) \quad VA_0 = P_0 + \sum_{t=1}^{n} \frac{P_t}{(1+r_0)^t}$$

siendo r_0 el tipo de referencia de enero del año en que se declara aprobado el convenio.

Por cada 100 unidades monetarias de crédito concursal, las expectativas de recuperación R de los acreedores ordinarios (suponiendo que el deudor cumple con todos los pagos P_0, P_1, P_2, … P_{n-1}, P_n) serán:

$$(3) \quad R = \frac{VA_0}{N} \times 100$$

Apuntemos que generalmente los convenios no informan sobre el valor nominal N, sino que comunican los P_0, P_1, P_2, … P_{n-1}, P_n en términos porcentuales respecto a N, por lo que hemos normalizado todos los casos a N = 100.

Cuando no se dispone del texto completo del convenio, pero sí conocemos la quita y la espera, hemos asumido una distribución uniforme de los pagos al final de cada período anual comprendido en la espera.

Como interés de referencia r_0 se ha tomado la T.A.E. para nuevas operaciones, préstamos y créditos hasta un millón de Euros realizados por los bancos a las sociedades no financieras (fuente: Tabla 19.7. Boletín Estadístico. Banco de España).

4.2. Resultados del análisis de varianza / multivariante.

4.2.1. CAPÍTULO 2. La Reasignación de Recursos.

4.2.1.1. Fase Sucesiva Iniciada, comparación entre concursadas.

Dimensión de la concursada

Análisis de varianza	Grupos: Inicio de fase de Convenio / Inicio fase de liquidación	
	Valor F	Prob > F
Activo Total	14,84	0,000
Pasivo Exigible	6,78	0,009
Volumen de Negocio	0,14	0,711
Número de Trabajadores	2,3	0,130

Sector de la concursada

Análisis Chi2 Pearson	Grupos: Inicio de fase de Convenio / Inicio fase de liquidación	
	Industria / Construcción / Servicios	
	Chi 2	Prob
	11,4511	0,003

Edad de la concursada

Análisis de varianza	Grupos: Inicio de fase de Convenio / Inicio fase de liquidación	
	Valor F	Prob > F
Edad	25,89	0,000

Viabilidad basada en la actividad

Análisis de varianza	Grupos: Inicio de fase de Convenio / Inicio fase de liquidación	
	Valor F	Prob > F
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,170	0,679
Resultado Neto / Volumen de Negocio	1,720	0,190
Resultado Ordinario / Activo Total	0,700	0,402
Recursos generados / Pasivo Exigible	9,930	0,002

Modelo Logit (Fase de convenio =0; Fase de liquidación = 1)			
Variables explicativas	**Coeficiente**	**Error estándar**	**P>|z|**
Lnexigb	-0,315	0,043	0,000
Edad	-0,013	0,006	0,033
Ind	-0,398	0,160	0,013
RGen/Pas	-0,230	0,098	0,019
_cons	7,485	0,633	0,000
Log Likelihood	-865,327	**Prob > Chi2**	0,000
Obs.		3.714	

Solvencia patrimonial

Análisis de varianza	Grupos: Inicio de fase de Convenio / Inicio fase de liquidación	
	Valor F	**Prob > F**
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	2,320	0,128
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,000	0,959
Pasivo exigible / Activo Total	4,020	0,045
Reservas / Activo Total	2,600	0,107

Modelo Logit (Fase de convenio =0; Fase de liquidación = 1)			
Variables explicativas	**Coeficiente**	**Error estándar**	**P>|z|**
Lnexigb	-0,3018	0,0414	0,0000
Edad	-0,0135	0,0058	0,0200
Ind	-0,3617	0,1589	0,0230
P/A	0,3259	0,1336	0,0150
_cons	7,0123	0,6265	0,0000
Log Likelihood	-937,2892	**Prob > Chi2**	0,000
Obs.		4.128	

4.2.1.2. Opciones Asignativas, Convenio o Liquidación.

Dimensión de la concursada

Análisis de varianza	Grupos: Convenio / Inicio fase de liquidación	
	Valor F	Prob > F
Activo Total	67,320	0,000
Pasivo Exigible	49,150	0,000
Volumen de Negocio	4,580	0,033
Número de Trabajadores	4,480	0,034

Sector de la concursada

Análisis Chi2 Pearson	Grupos: Convenio / Inicio fase de liquidación	
	Industria / Construcción / Servicios	
	Chi 2	Prob
	7,915	0,019

Edad de la concursada

Análisis de varianza	Grupos: Convenio / Inicio fase de liquidación	
	Valor F	Prob > F
Edad	53,02	0,000

Viabilidad basada en la actividad

Análisis de varianza	Grupos: Convenio / Inicio fase de liquidación	
	Valor F	Prob > F
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,010	0,931
Resultado Neto / Volumen de Negocio	2,960	0,085
Resultado Ordinario / Activo Total	0,890	0,344
Recursos generados / Pasivo Exigible	9,910	0,002

Modelo Logit (Convenio =0; Fase de liquidación = 1)			
Variables explicativas	**Coeficiente**	**Error estándar**	**P>|z|**
Lnexigb	-0,396	0,038	0,000
Edad	-0,017	0,005	0,001
Ind	-0,255	0,144	0,076
Benef / V	-0,042	0,019	0,025
_cons	8,388	0,554	0,000
Log Likelihood	-1077,044	**Prob > Chi2**	0,000
Obs.		3.811	

Solvencia patrimonial

Análisis de varianza	Grupos: Convenio / Inicio fase de liquidación	
	Valor F	**Prob > F**
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	3,35	0,067
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,02	0,879
Pasivo exigible / Activo Total	6,24	0,013
Reservas / Activo Total	2,13	0,145

Modelo Logit (Convenio =0; Fase de liquidación = 1)			
Variables explicativas	**Coeficiente**	**Error estándar**	**P>|z|**
Lnexigb	-0,361	0,036	0,000
Edad	-0,018	0,005	0,000
Ind	-0,244	0,143	0,088
P / A	0,443	0,136	0,001
_cons	7,553	0,550	0,000
Log Likelihood	-1148,345	**Prob > Chi2**	0,000
Obs.		4.224	

4.2.2. CAPÍTULO 3. La Recuperación del Crédito en los Convenios.

4.2.2.1. Características de los Convenios y Recuperación del Crédito.

Recuperación según mecanismo de aprobación del Convenio

Análisis de varianza	Grupos: Anticipada / Junta de Acreedores	
	Valor F	Prob > F
Edad	0,01	0,9347

4.2.2.2. Características de la Concursada y Expectativas de Cobro.

Dimensión de la concursada

Análisis de varianza	Grupos: Menor / Mayor Recuperación	
	Valor F	Prob > F
Activo Total	2,040	0,155
Pasivo Exigible	2,200	0,139
Volumen de Negocio	0,940	0,333
Número de Trabajadores	0,150	0,699

Sector de la concursada

Análisis Chi2 Pearson	Grupos: Menor / Mayor Recuperación	
	Industria / Construcción / Servicios	
	Chi 2	Prob
	0,0601	0,970

Edad de la concursada

Análisis de varianza	Grupos: Menor / Mayor Recuperación	
	Valor F	Prob > F
Edad	2,21	0,138

Viabilidad basada en la actividad

Análisis de varianza	Grupos: Menor / Mayor Recuperación	
	Valor F	Prob > F
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,70	0,404
Resultado Neto / Volumen de Negocio	1,53	0,217
Resultado Ordinario / Activo Total	0,26	0,609
Recursos generados / Pasivo Exigible	0,17	0,677

Solvencia patrimonial

Análisis de varianza	Grupos: Menor / Mayor Recuperación	
	Valor F	Prob > F
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	0,68	0,410
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	1,77	0,185
Pasivo exigible / Activo Total	0,71	0,400
Reservas / Activo Total	3,16	0,077

4.2.3. CAPÍTULO 4. El Control de la Empresa Concursada.

4.2.3.1. Comparación de la suspensión frente a la intervención de las facultades del deudor.

Dimensión de la concursada

Análisis de varianza	Grupos: Suspensión / Intervención	
	Valor F	Prob > F
Activo Total	11,45	0,001
Pasivo Exigible	8,41	0,004
Volumen de Negocio	0,24	0,625
Número de Trabajadores	0,43	0,511

Sector de la concursada

Análisis Chi2 Pearson	Grupos: Suspensión / Intervención	
	Industria / Construcción / Servicios	
	Chi 2	Prob
	2,2118	0,331

Edad de la concursada

Análisis de varianza	Grupos: Suspensión / Intervención	
	Valor F	Prob > F
Edad	9,46	0,0021

Viabilidad basada en la actividad

Análisis de varianza	Grupos: Suspensión / Intervención	
	Valor F	Prob > F
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,41	0,522
Resultado Neto / Volumen de Negocio	5,46	0,020
Resultado Ordinario / Activo Total	0,03	0,863
Recursos generados / Pasivo Exigible	0,22	0,639

Solvencia patrimonial

Análisis de varianza	Grupos: Suspensión / Intervención	
	Valor F	Prob > F
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	0,04	0,849
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,02	0,882
Pasivo exigible / Activo Total	0	0,946
Reservas / Activo Total	0,68	0,410

4.2.3.2. Análisis de la interacción del carácter necesario o voluntario del concurso y los efectos sobre las facultades de administración.

Dimensión de la concursada

Análisis de varianza, Grupos:	Concurso Voluntario Suspensión / Voluntario Intervención	
	Valor F	Prob > F
Activo Total	13,68	0,000
Pasivo Exigible	10,71	0,001
Volumen de Negocio	0,3	0,583
Número de Trabajadores	0,37	0,545

Análisis de varianza, Grupos:	Concurso Necesario Suspensión / Voluntario Suspensión	
	Valor F	Prob > F
Activo Total	25,97	0,000
Pasivo Exigible	24,45	0,000
Volumen de Negocio	0,5	0,481
Número de Trabajadores	0,01	0,930

Sector de la concursada

Análisis Chi2 Pearson	Concurso Voluntario Suspensión / Voluntario Intervención	
	Industria / Construcción / Servicios	
	Chi 2	Prob
	1,182	0,554
Análisis Chi2 Pearson	Concurso Necesario Suspensión / Voluntario Suspensión	
	Industria / Construcción / Servicios	
	Chi 2	Prob
	30,657	0,000

Edad de la concursada

Análisis de varianza, Grupos:	Concurso Voluntario Suspensión / Voluntario Intervención	
	Valor F	Prob > F
Edad	7,63	0,006
Análisis de varianza, Grupos:	Concurso Necesario Suspensión / Voluntario Suspensión	
	Valor F	Prob > F
Edad	0,02	0,886

Viabilidad basada en la actividad

Análisis de varianza, Grupos:	Concurso Voluntario Suspensión / Voluntario Intervención	
	Valor F	Prob > F
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,30	0,583
Resultado Neto / Volumen de Negocio	6,15	0,013
Resultado Ordinario / Activo Total	0,17	0,683
Recursos generados / Pasivo Exigible	0,19	0,664

Análisis de varianza, Grupos:	Concurso Necesario Suspensión / Voluntario Suspensión	
	Valor F	Prob > F
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,04	0,848
Resultado Neto / Volumen de Negocio	0,15	0,694
Resultado Ordinario / Activo Total	1,98	0,160
Recursos generados / Pasivo Exigible	0,00	0,996

Solvencia patrimonial

Análisis de varianza, Grupos:	Concurso Voluntario Suspensión / Voluntario Intervención	
	Valor F	Prob > F
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	0,03	0,853
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,07	0,793
Pasivo exigible / Activo Total	0,00	0,975
Reservas / Activo Total	0,91	0,340

Análisis de varianza, Grupos:	Concurso Necesario Suspensión / Voluntario Suspensión	
	Valor F	Prob > F
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	0,00	0,945
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,15	0,695
Pasivo exigible / Activo Total	0,04	0,849
Reservas / Activo Total	0,92	0,338

4.2.3.3. Modificación de las facultades del deudor por decisión judicial posterior al inicio del procedimiento.

Dimensión de la concursada

Análisis de varianza, Grupos:	Inicia y se mantiene como intervención / Cambia de intervención a suspensión	
	Valor F	Prob > F
Activo Total	0,09	0,763
Pasivo Exigible	0,17	0,680
Volumen de Negocio	0,01	0,904
Número de Trabajadores	0,09	0,764

Análisis de varianza, Grupos:	Cambia de intervención a suspensión / Inicia y se mantiene como suspensión	
	Valor F	Prob > F
Activo Total	2,49	0,115
Pasivo Exigible	3,52	0,061
Volumen de Negocio	0,02	0,887
Número de Trabajadores	0,34	0,558

Sector de la concursada

Análisis Chi2 Pearson	Inicia y se mantiene como intervención / Cambia de intervención a suspensión	
	Industria / Construcción / Servicios	
	Chi 2	Prob
	0,9492	0,622
Análisis Chi2 Pearson	Cambia de intervención a suspensión / Inicia y se mantiene como suspensión	
	Industria / Construcción / Servicios	
	Chi 2	Prob
	1,3179	0,517

Edad de la concursada

Análisis de varianza, Grupos:	Inicia y se mantiene como intervención / Cambia de intervención a suspensión	
	Valor F	Prob > F
Edad	2,54	0,111
Análisis de varianza, Grupos:	Cambia de intervención a suspensión / Inicia y se mantiene como suspensión	
	Valor F	Prob > F
Edad	6,85	0,009

Viabilidad basada en la actividad

Análisis de varianza, Grupos:	Inicia y se mantiene como intervención / Cambia de intervención a suspensión	
	Valor F	Prob > F
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,03	0,852
Resultado Neto / Volumen de Negocio	0,00	0,993
Resultado Ordinario / Activo Total	0,22	0,639
Recursos generados / Pasivo Exigible	0,28	0,594
Análisis de varianza, Grupos:	**Cambia de intervención a suspensión / Inicia y se mantiene como suspensión**	
	Valor F	Prob > F
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,09	0,769
Resultado Neto / Volumen de Negocio	0,01	0,910
Resultado Ordinario / Activo Total	0,75	0,387
Recursos generados / Pasivo Exigible	0,07	0,795

Solvencia patrimonial

Análisis de varianza, Grupos:	Inicia y se mantiene como intervención / Cambia de intervención a suspensión	
	Valor F	Prob > F
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	0,22	0,637
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,01	0,940
Pasivo exigible / Activo Total	0,10	0,749
Reservas / Activo Total	0,11	0,741

Análisis de varianza, Grupos:	Cambia de intervención a suspensión / Inicia y se mantiene como suspensión	
	Valor F	Prob > F
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	0,73	0,394
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,967
Pasivo exigible / Activo Total	0,38	0,538
Reservas / Activo Total	0,50	0,480

Modelo Multinomial Logit (Referencia: Inicia y se mantiene en suspensión)			
Variables explicativas	Coeficiente r=0	Error estándar	P>|z|
Lnexigb	0,3633858	0,1310313	0,006
Edad	0,0117221	0,0166297	0,481
Ind	0,9127952	0,5025153	0,069
Fpplpya	1,213004	0,7072341	0,086
_cons	-8,821063	1,963762	0,000
Log Likelihood	-1376,7171	Prob > Chi2	0,0181
Obs.		6.977	

4.2.4. CAPÍTULO 5. Duración de los Procedimientos Concursales.

4.2.4.1. Duración de las Fases del Procedimiento Concursal.

Análisis de varianza	Tiempo hasta inicio de la Fase Sucesiva en Procedimientos Abreviados / Ordinarios	
	Valor F	Prob > F
Días	0,24	0,623

Análisis de varianza	Procedimientos Abreviados: Tiempo hasta inicio de la Fase Sucesiva del Concurso Necesario / Voluntario	
	Valor F	Prob > F
Días	5,74	0,017
Análisis de varianza	Procedimientos Ordinarios: Tiempo hasta inicio de la Fase Sucesiva del Concurso, Necesario / Voluntario	
	Valor F	Prob > F
Días	0,3	0,583

Análisis de varianza	Convenio Aprobado en Fase Sucesiva. Tiempo desde inicio del procedimiento. Procedimiento Abreviado / Procedimiento Ordinario	
	Valor F	Prob > F
Días	7,3	0,007

Análisis de varianza	Tiempo desde inicio de la fase de liquidación hasta la conclusión del concurso. Procedimiento Abreviado / Procedimiento Ordinario	
	Valor F	Prob > F
Días	0,1	0,756

4.2.4.2. Duración del procedimiento y mecanismo clasificatorio de la fase común.

Análisis de varianza	Procedimientos Abreviados. Tiempo hasta fase de Liquidación tras apertura de Fase de Convenio / Tiempo hasta fase de Liquidación tras Fase Común	
	Valor F	Prob > F
Días	226.93	0.0000

Análisis de varianza	Procedimientos Ordinarios. Tiempo hasta fase de Liquidación tras apertura de Fase de Convenio / Tiempo hasta fase de Liquidación tras Fase Común	
	Valor F	Prob > F
Días	21.23	0.0000

4.2.4.3. Características de la Concursada y Duración del procedimiento.

Duración de los procedimientos Abreviados hasta inicio de la Fase Sucesiva:

Dimensión de la concursada

Análisis de varianza	Procedimientos Abreviados Grupos: Menor / Mayor Duración	
	Valor F	Prob > F
Activo Total	35,62	0,000
Pasivo Exigible	34,47	0,000
Volumen de Negocio	0,59	0,443
Número de Trabajadores	0,18	0,670

Sector de la concursada

Análisis Chi2 Pearson	Procedimientos Abreviados Grupos: Menor / Mayor Duración	
	Industria / Construcción / Servicios	
	Chi 2	Prob
	6,0694	0,048

Edad de la concursada

Análisis de varianza	Procedimientos Abreviados Grupos: Menor / Mayor Duración	
	Valor F	Prob > F
Edad	25,77	0,000

Viabilidad basada en la actividad

Análisis de varianza	Procedimientos Abreviados Grupos: Menor / Mayor Duración	
	Valor F	Prob > F
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,05	0,830
Resultado Neto / Volumen de Negocio	0,77	0,380
Resultado Ordinario / Activo Total	0,02	0,894
Recursos generados / Pasivo Exigible	7,10	0,008

Solvencia patrimonial

Análisis de varianza	Procedimientos Abreviados Grupos: Menor / Mayor Duración	
	Valor F	Prob > F
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	0,0	0,988
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,7	0,400
Pasivo exigible / Activo Total	0,4	0,525
Reservas / Activo Total	29,0	0,000

Modelo Logit. Procedimientos abreviados. (Menor duración =0; Mayor duración = 1)			
Variables explicativas	Coeficiente	Error estándar	P>|z|
Lnexigb	0,288	0,041	0,000
Edad	-0,018	0,005	0,001
Ind	0,178	0,131	0,174
Reserv. / A	-0,433	0,146	0,003
_cons	-3,743	0,573	0,000
Log Likelihood	-1227,259	Prob > Chi2	0,000
Obs.		1.837	

Duración de los procedimientos Ordinarios hasta inicio de la Fase Sucesiva:

Dimensión de la concursada

Análisis de varianza	Procedimientos Ordinarios Grupos: Menor / Mayor Duración	
	Valor F	Prob > F
Activo Total	31,22	0,000
Pasivo Exigible	31,34	0,000
Volumen de Negocio	19,18	0,000
Número de Trabajadores	1,30	0,254

Sector de la concursada

Análisis Chi2 Pearson	Procedimientos Ordinarios Grupos: Menor / Mayor Duración	
	Industria / Construcción / Servicios	
	Chi 2	Prob
	5,7828	0,055

Edad de la concursada

Análisis de varianza	Procedimientos Ordinarios Grupos: Menor / Mayor Duración	
	Valor F	Prob > F
Edad	0,24	0,625

Viabilidad basada en la actividad

Análisis de varianza	Procedimientos Ordinarios Grupos: Menor / Mayor Duración	
	Valor F	Prob > F
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,350	0,552
Resultado Neto / Volumen de Negocio	0,470	0,491
Resultado Ordinario / Activo Total	8,390	0,004
Recursos generados / Pasivo Exigible	2,460	0,117

Modelo Logit. Procedimientos ordinarios. (Menor duración =0; Mayor duración = 1)			
Variables explicativas	Coeficiente	Error estándar	P>|z|
Lnexigb	0,327	0,051	0,000
Edad	-0,002	0,006	0,801
Ind	-0,093	0,200	0,642
R. Ord. / A	0,561	0,268	0,036
_cons	-5,178	0,798	0,000
Log Likelihood	-517,366	Prob > Chi2	0,000
Obs.	800		

Solvencia patrimonial

Análisis de varianza	Procedimientos Ordinarios Grupos: Menor / Mayor Duración	
	Valor F	Prob > F
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	0,14	0,712
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	5,96	0,015
Pasivo exigible / Activo Total	0,86	0,355
Reservas / Activo Total	0,01	0,914

Modelo Logit. Procedimientos ordinarios. (Menor duración =0; Mayor duración = 1)			
Variables explicativas	**Coeficiente**	**Error estándar**	**P>|z|**
Lnexigb	0,356	0,053	0,000
Edad	0,000	0,007	0,976
Ind	-0,147	0,203	0,469
Inmov. M.F. / A	-0,511	0,283	0,071
_cons	-5,543	0,827	0,000
Log Likelihood	-490,356	**Prob > Chi2**	0,000
Obs.		757	