

ESTADÍSTICA CONCURSAL

EL CONCURSO DE ACREEDORES EN CIFRAS

ANUARIO
2025



Registradores DE ESPAÑA

ESTADÍSTICA CONCURSAL



ANUARIO 2025



**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

Príncipe de Vergara 70, 28006. Madrid.

<http://www.registradores.org>

Coordina:

Servicio de Estadísticas Registrales del
Colegio de Registradores de la Propiedad,
Bienes Muebles y Mercantiles de España

Autor:

Dr. Stefan F. van Hemmen

Departamento de Economía de la Empresa

Universidad Autónoma de Barcelona

Depósito Legal:

M. xx.xxx-2025

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 Solicitantes	5
1.1. Dimensión.	6
1.2. Sector y edad.	9
1.3. Viabilidad basada en la actividad.	11
1.4. Solvencia patrimonial.	14
1.5. Por solicitante.	15
1.6. Por procedimiento (ordinario o especial).	18
1.7. Evolución temporal.	22
2. Administración y Reasignación de Recursos	27
2.1. Evolución del control de la concursada.	30
2.2. Administración del concurso. Comparación entre Concursadas.	32
2.3. Evolución asignativa de los procedimientos	36
2.4. Reasignación de recursos.	38
2.5. Evolución temporal.	44
3. La Recuperación del Crédito en los Convenios	49
3.1. Características de los Convenios y Recuperación del Crédito.	51
3.1.1. Características de los convenios.	51
3.1.2. Recuperación del crédito.	52
3.2. Características de la Concursada y Expectativas de Cobro.	53
3.3. Evolución temporal.	56
4. Duración del Procedimiento.	59
4.1. Duración de las fases y duración total del concurso.	60
4.2. Características de la sociedad y duración de la fase común.	68
4.2.1. Procedimientos Abreviados o de pasivo inferior a 5 mill. de Euros (según duración).	68
4.2.2. Procedimientos Ordinarios o de 5 mill. de Euros o más de pasivo (según mayor o menor duración).	72
4.3. Concursos ‘sin masa’ y procedimientos especiales	75

4.3.1. Fases de liquidación en concursos “sin masa”.	75
4.3.2. Los Procedimientos Especiales.	78
4.4. Evolución temporal.	78
5. Los procedimientos del Ciclo de la Construcción	81
5.1. La construcción: perspectiva sectorial del Colegio de Registradores.	81
5.2. Características de las sociedades del ciclo constructivo.	82
5.2.1. Peso y dimensión de las concursadas del ciclo de la construcción.	83
5.2.2. Perfil económico y financiero de las concursadas del ciclo de la construcción.	89
5.3. Aspectos procesales.	98
5.4. Evolución temporal.	101
II. CONCLUSIONES	105
III. METODOLOGÍA	111
1. Objetivos y límites de la información disponible	111
2. Procesamiento de la Información	112
3. Técnicas de Análisis	118

I. ANÁLISIS DE RESULTADOS

STEFAN 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 fuentes de información del Colegio de Registradores, que permiten relacionar los datos procedentes de los procedimientos concursales (bien sean ordinarios o especiales para microempresas) 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 procedimientos. Para ello, en esta *Estadística Concursal Anuario 2025* se han examinado, entre otros documentos, 4.911 aperturas de procedimiento concursal ordinario y 1.427 aperturas de procedimientos especiales de microempresas (sección 1.6 del capítulo 1), 1.301 autos de apertura de fase sucesiva (sección 2.3 del capítulo 2), 43 sentencias de aprobación de convenio (sección 3.1 del capítulo 3), 5.055 autos de conclusión de concurso ordinario (no especial) liquidatorio o 'sin masa' (sección 4.1 del capítulo 4) y 970 conclusiones de los procedimientos especiales de liquidación (sección 4.3.2 del capítulo 4). Por su parte, en relación con las sociedades que inician procedimiento en 2025, hemos analizado un total de 4.322 cuentas anuales previas al concurso (sección 1.1 y siguientes del capítulo 1).

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 insolvencia.

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

- Características de las Personas Jurídicas Solicitantes del Procedimiento Concursal Ordinario y del Especial (Capítulo 1).
- Administración y Reasignación de Recursos (Capítulo 2).
- La Recuperación del Crédito en los Convenios (Capítulo 3).
- Duración del Procedimiento (Capítulo 4).
- Los Procedimientos del Ciclo de la Construcción (Capítulo 5).

En el primer capítulo nos basaremos en las cuentas anuales previas al inicio del concurso para exponer las principales características de las sociedades mercantiles que iniciaron concurso o procedimiento especial para microempresas en 2025. El capítulo servirá también para presentar las variables que, a lo largo del anuario, emplearemos en las comparaciones económico-financieras, seleccionadas para captar el tamaño, el sector, la edad, la viabilidad y la solvencia. Contrastaremos, además, las posibles diferencias entre las empresas que entraron en concurso por solicitud del deudor y las que lo hicieron por iniciativa de los acreedores, ofreciendo asimismo una perspectiva comparativa de los dos procedimientos concursales existentes a partir del 1 de enero de 2023: el procedimiento especial para microempresas y el procedimiento concursal ordinario.

En el segundo capítulo describiremos la evolución de los procedimientos vigentes en 2025, tomando dos perspectivas. Se analizarán primero las disposiciones sobre la administración de la concursada no microempresa (intervención o suspensión), pues a menos que el deudor solicite la liquidación, que pierda o mantenga el control de los recursos durante el procedimiento depende de la identidad del solicitante y, en última instancia, del juez del concurso; cuestión relevante, dado que el valor de los bienes y derechos de la masa activa dependerá en gran medida de la calidad de dicha administración. Luego se estudiarán las soluciones asignativas de los concursos: un plan de viabilidad aprobado junto a un convenio de reestructuración del pasivo, o bien la realización o liquidación de los activos (como conjunto productivo o por separado). Nuestro propósito es conocer las

características de los concursos que se orientan hacia una u otra opción, añadiendo al final un análisis preliminar sobre esta cuestión en el procedimiento especial para microempresas.

En el tercer capítulo estudiaremos el contenido financiero (quitas y esperas) de los convenios aprobados en 2025. Además de conocer sus antecedentes procesales, el principal objetivo es estimar las expectativas de cobro de los acreedores afectados, actualizando los pagos comprometidos por el deudor para cuantificar la parte del crédito a la que renuncian. A partir de esta estimación, ordenamos los convenios en dos grupos —de menor o mayor compromiso de pago— para estudiar los factores que influyen sobre la expectativa de cobro.

En el cuarto capítulo analizaremos la duración de los procedimientos, detallando los tiempos de la fase común y las fases sucesivas. Es deseable que los acreedores conozcan en tiempo razonable el Informe de la Administración concursal, donde se contabiliza el valor de la masa activa y de los pasivos concursales, así como el tiempo necesario para alcanzar un convenio de reestructuración. Cuando el procedimiento busque reasignar los recursos productivos, interesa conocer los tiempos de liquidación; se dedica también una sección a los concursos "sin masa" y se calculan los tiempos entre el auto de apertura y el de conclusión en los procedimientos especiales de liquidación.

En el quinto y último capítulo estudiaremos los procedimientos del ciclo de la construcción, comparando cuatro subsectores: empresas proveedoras de materias primas, empresas industriales de semielaborados, sociedades que ejecutan y coordinan obras (constructoras) y el subsector de actividades inmobiliarias. Se añaden además dos subgrupos de contraste: empresas industriales ajenas al ciclo de la construcción y servicios no constructivos, junto a una comparativa sectorial de los aspectos procesales más relevantes de los procedimientos ordinarios.

En cada capítulo del Anuario 2025 se incluye una sección de evolución temporal, en la que se comparan los resultados obtenidos con los de los anuarios anteriores. Esta perspectiva 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 van teniendo sobre los hechos más relevantes del sistema concursal.

Previamente es conveniente hacer el siguiente apunte normativo: en el Anuario 2025 se ha tenido en cuenta la modificación del *Texto refundido de la Ley Concursal* (aprobado por el *Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo*) introducida por la *Ley Orgánica 1/2025, de 2 de enero, de medidas en materia de eficiencia del Servicio Público de Justicia*, en la Disposición final vigesimoctava, de entrada en vigor a los tres meses de su publicación en el Boletín Oficial del Estado el 3 de enero de 2025 (es decir, el 3 de abril de 2025).¹

¹ Se deja para futuros anuarios valorar su impacto: por ejemplo, que en el procedimiento especial de liquidación el juez pueda nombrar de oficio a un administrador concursal, con facultades de propuesta y ejecución de la liquidación, cuya retribución será determinada de forma reglamentaria y tendrá la consideración de crédito contra la masa.

1. Características de las Solicitantes

El objetivo de este capítulo es conocer el perfil económico-financiero de las sociedades que inician un procedimiento judicial de insolvencia (sea ordinario o especial) en 2025, tomando como referencia los últimos estados contables disponibles anteriores a la solicitud. Una vez descritas las características del conjunto, estudiamos sus diferencias en función de la identidad del solicitante (acreedor/es o deudor) del procedimiento iniciado en 2025,² así como por tipo de procedimiento (ordinario o especial).

Concretamente, en la sección 1.1 se estudia la composición del conjunto por tamaños. Luego (sección 1.2) se analiza su distribución por sector de actividad y edad. En la sección 1.3 se describe 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. En la sección 1.4 se exhibe la calidad patrimonial de estas empresas, examinando la estabilidad de su financiación (peso de la financiación básica), la estructura de activo (inmovilizados materiales y financieros), el grado de apalancamiento total, y las reservas acumuladas. En la sección 1.5 se comparan según se inicien de forma voluntaria o necesaria. La sección 1.6 contiene la comparación del procedimiento ordinario con el especial. Finaliza este capítulo con una sección de evolución temporal de los principales resultados, esto es, comparándolos con los obtenidos en los anuarios previos (sección 1.7).

El 2025 constituye el tercer ejercicio consecutivo de despliegue completo de la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*, que para las microempresas en situación de probabilidad de insolvencia, insolvencia actual o inminente introdujo un procedimiento especial (Libro Tercero, de entrada en vigor el 1 de enero de 2023) caracterizado por otorgar un amplio margen de iniciativa a las partes afectadas (deudor y acreedores) y por una estructura modular de naturaleza procesal muy distinta a la del concurso. Quedan definidas como microempresas (y por tanto, excluidas del concurso) aquellas que hayan empleado durante el año anterior a la solicitud de inicio del procedimiento especial una media de menos diez trabajadores y tengan un volumen de negocio anual inferior a setecientos mil Euros o un pasivo inferior a trescientos cincuenta mil Euros según las últimas cuentas cerradas en el ejercicio anterior a la presentación de la solicitud.

Señalemos que, a efectos del estudio del perfil de la sociedad que entra en el sistema concursal, **los apartados 1.1, 1.2, 1.3, 1.4 y 1.5 incluyen tanto a procedimientos concursales (a los que también nos referiremos como ‘ordinarios’) como a procedimientos especiales de microempresas, realizándose un análisis separado de estos últimos en la sección 1.6.**

Así, el perfil de las sociedades que inician el procedimiento especial para microempresas será tratado específicamente en la sección 1.6, realizándose el análisis del conjunto (procedimientos ordinarios y especiales) en las secciones 1.1 a 1.5, decisión metodológica que permite la comparación con las que lo hicieron en ejercicios anteriores (cuando únicamente existía el concurso), es decir, nos permite dar continuidad estadística a los cálculos aquí realizados.

² En 2025 no se han registrado concursos consecutivos, esto es, derivados de Acuerdos Extrajudiciales de Pagos o Acuerdos de Refinanciación inviables, nulos o ineficaces. Este tipo de concursos fue desapareciendo en virtud de la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*, reforma sustituyó el Acuerdo Extrajudicial de Pagos y el Acuerdo de Refinanciación por la figura del Plan de Reestructuración, estableciendo que, en el supuesto de incumplimiento del mismo por causa de insolvencia, cualquier persona legitimada podía solicitar la declaración de concurso, que ya no se denominaría ‘consecutivo’.

1.1. Dimensión.

Empezamos estudiando la dimensión del conjunto de sociedades que inician procedimiento judicial de insolvencia (sea ordinario o especial) en 2025. Como se verá en los próximos capítulos, la dimensión de la sociedad tiene una gran incidencia sobre la posterior evolución de los procedimientos.

La dimensión se puede tratar desde la perspectiva patrimonial (activo y pasivo), de actividad (volumen de negocio) y de la plantilla laboral (asalariados). Para cada variable de tamaño, la próxima tabla recoge la distribución de la población por percentiles, método consistente en ordenar a las sociedades de menor a mayor tamaño, indicando el percentil 5 (p5) la dimensión máxima del 5% de sociedades más pequeñas, el percentil 25% (p25) la dimensión máxima de la cuarta parte de las sociedades, etc. Podemos así conocer el tamaño de la sociedad representativa (percentil 50, p50), a la vez que constatar la diversidad de tamaños de estas entidades mercantiles, de menor a mayor tamaño siendo, a priori, la administración de estas últimas la que entraña mayores dificultades.

DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	4.270	74.594	251.239	826.170	5.242.297	4.168
Pasivo Exigible (€)	24.471	105.766	282.189	775.196	4.429.835	4.322
Volumen de Negocio (€)	18.870	141.741	396.754	1.057.762	5.422.066	3.752
Asalariados	1	2	5	12	44	3.437

El estadístico p50 (es decir, la mediana) nos indica que la sociedad típica tiene un pasivo de 282.189 Euros, siendo el activo inferior (251.239 Euros). El volumen de actividad de la sociedad típica se sitúa en 396.754 Euros. Yendo a los valores extremos, destaca la presencia de un 5% de sociedades con activos patrimoniales iguales o superiores a 5.242.297 Euros.

Asimismo, vemos que un 5% de las sociedades que inician procedimiento en 2025 disponía como mucho de activos de 4.270 Euros. Por su parte, la mediana del número de asalariados fue 5. Es decir, al menos la mitad de las sociedades con plantilla laboral tenía un número igual o superior a 5 asalariados, y el 25% de las más grandes alcanzó los 12 o más. Vemos también que un 5% contrataba 44 asalariados o más.³ En la siguiente tabla se muestra la comparación en términos porcentuales de los tramos de asalariados en España según publica el Instituto Nacional de Estadística (Directorio Central de Empresas) y el Anuario Concursal.

³ Este cálculo incluye a las sociedades con plantilla laboral (más de 0 asalariados). Quedan excluidas las que incumplieron su deber de depósito, presentaron cuentas erróneas, no contrataron asalariados o no informaron de su número.

COMPARACIÓN DIRCE – ANUARIO CONCURSAL

TRAMOS	INE. DIRECTORIO CENTRAL DE EMPRESAS*	PORCENTAJE	ANUARIO CONCURSAL. REGISTRADORES.	PORCENTAJE
De 1 a 2	479.131	50,2	877	27,2
De 3 a 5	212.773	22,3	790	24,5
De 6 a 9	110.510	11,6	559	17,3
De 10 a 19	79.711	8,3	536	16,6
De 20 a 49	47.566	5,0	324	10,0
De 50 o más	25.319	2,7	141	4,4
Total	955.010	100	3.227	100

* Excluidas "Personas Físicas" y "Organismos autónomos y otros"

De forma general, la comparación de porcentajes por tramos revela que la empresa que inicia procedimiento de insolvencia supera en dimensión a la del conjunto de las empresas españolas.



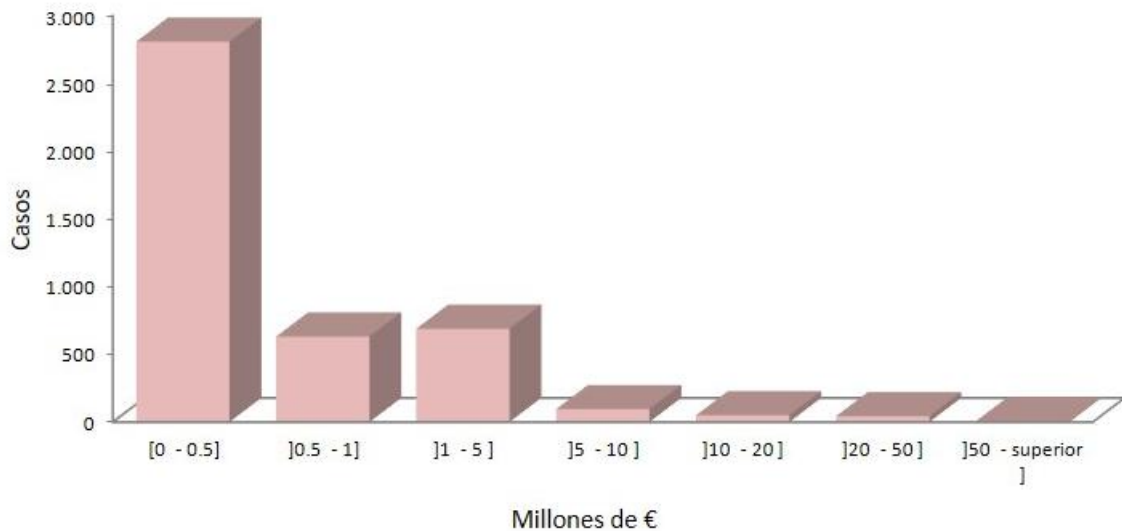
El tramo de empresas que contrata 1 a 2 empleados (el más bajo) tiene un peso del 50,2% en el conjunto, mientras que entre las que inician procedimiento el porcentaje es del 27,2%. La relación se invierte en los siguientes tramos. Por ejemplo, en el tramo de 6 a 9 trabajadores observamos un 11,6% en la población frente a un 17,3% en las concursadas. Luego vemos que un 16,6% de las que inician procedimiento se encuentran dentro del tramo de 10 a 19 asalariados, por contraste al 8,3% del conjunto total, y así sucesivamente. Podemos por tanto afirmar que las sociedades más grandes están más representadas entre las que inician procedimiento que en la población general.

Por su parte, teniendo en cuenta que el objeto de los procedimientos consiste en la resolución de la insolvencia, resulta crítico conocer la distribución del pasivo exigible.

DISTRIBUCIÓN POR TRAMOS DE PASIVO EXIGIBLE

TRAMO PASIVO (MILLONES EUROS)	Nº	%	% ACUMULADO
[0 - 0.5]	2.808	65,0	65,0
]0.5 - 1]	631	14,6	79,6
]1 - 5]	688	15,9	95,5
]5 - 10]	95	2,2	97,7
]10 - 20]	50	1,2	98,8
]20 - 50]	43	1,0	99,8
50 o más	7	0,2	100,0

Tamaño por tramos de Pasivo Exigible



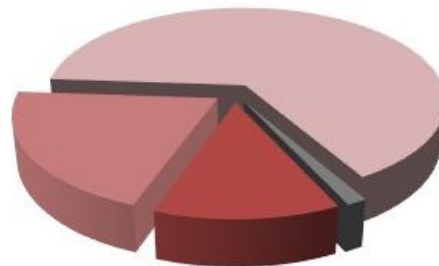
Los datos revelan que más de dos tercios de las sociedades que inician procedimiento (concretamente, un 65,2%) exhiben una deuda exigible igual o inferior al medio millón de euros. Si a este tramo le añadimos el siguiente, constatamos que un 79,3% acumula pasivos de un millón de Euros o menos. También se advierte que el 95,3% no supera los 5 millones de Euros. En el extremo opuesto se encuentran las sociedades que superan los 50 millones de Euros o más de pasivo, si bien solamente constituyen el 0,4% del total.

1.2. Sector y edad.

Seguidamente agrupamos las sociedades que inician procedimiento en cuatro grandes sectores de actividad.⁴ Advertimos que la mayor parte de las sociedades que iniciaron el procedimiento en 2025 realizaban actividades de servicios no constructivos: un 65,6%. El resto se compone de sociedades vinculadas a la construcción (un 20,7%) y a la industria (un 12,4%), alcanzando el sector primario (agricultura y pesca) un 1,4%.

AGREGACIÓN DEL SECTOR DE LA CONCURSADA		
	OBSERVACIONES	%
Agricultura y pesca	84	1,4
Industria	768	12,4
Ciclo Construcción*	1.277	20,7
Servicios	4.052	65,6

* Criterio de agrupación SEREG.



■ Agricultura y Pesca ■ Industria ■ Construcción ■ Servicios

Vemos que en 2024 el sector constructivo acumula 1.188 observaciones, que quedan distribuidas en los subsectores que se indican en la siguiente tabla.

DESGLOSE SECTORIAL DE LA CONSTRUCCIÓN, SEGÚN SUBSECTORES DEL CICLO CONSTRUCTIVO		
SUBSECTOR	NÚMERO DE CONCURSADAS	PORCENTAJE
1- Actividad extractora de Materias Primas	7	0,5
2- Fabricación de Materiales y Equipo para la Construcción	118	9,2
3- Construcción y Actividades Anexas	767	60,1
4- Actividades Inmobiliarias	385	30,1
TOTAL	1.277	100

⁴ En el Anuario concursal se ha decidido seguir 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). Al conjunto de sociedades relacionadas con la construcción lo definimos como Ciclo de la construcción.



- Actividad extractora de Materias Primas
- Fabricación de Materiales y Equipo para la Construcción
- Construcción y Actividades Anexas
- Actividades Inmobiliarias

El número de constructoras (edificaciones y obras) asciende a 767 (un 60,1% del ciclo constructivo) siguiéndole las sociedades inmobiliarias, en número de 385 (un 30,1%).

Por su parte, la edad de la empresa constituye otra variable de interés, indicando la menor o mayor experiencia acumulada en el mercado.

CARACTERÍSTICAS DE LA CONCURSADA. ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LA EDAD						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Años	3	6	10	20	37	6.180

TRAMO EDAD	Nº	%	% ACUMULADO
Menos de 2	80	1,3	1,3
[2 - 5[977	15,8	17,1
[5 - 15[2.981	48,2	65,3
[15 - 25[1.029	16,7	82,0
[25 - 50[1.052	17,0	99,0
50 o más	61	1,0	100

La anterior tabla analiza esta dimensión desde dos perspectivas: calculando diversos percentiles y por tramos. La empresa representativa acumula una edad de 10 años (mediana). Observamos asimismo que un 5% entra en concurso con hasta 3 años, mientras que el 5% del extremo opuesto alcanza o supera los 37 años. Por tramos, observamos que un 48,2% supera los 5 años, sin alcanzar los 15 años. Las empresas más jóvenes, menos de 5 años, acumulan un 17,1% de la muestra, y un 65,3% suma menos de 15 años. En definitiva, la mayor parte de la muestra se compone de empresas relativamente jóvenes. Con relación al conjunto, son muy pocas las empresas con 50 años o más de existencia (un total de 61, que representan un 1,0%).

1.3. Viabilidad basada en la actividad.

En esta sección se aborda la cuestión de la viabilidad de la sociedad concursada. A este fin, se calculan diversos percentiles de cuatro ratios representativas.

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,10	0,30	0,55	0,83	1,00	3.834
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-3,60	-0,33	-0,06	0,01	0,12	3.833
Resultado Explotación / Activo Total	-3,13	-0,45	-0,07	0,03	0,26	3.704
Recursos generados / Pasivo Exigible	-1,00	-0,31	-0,05	0,07	0,42	3.626

Empezando por las medianas (percentil 50), se observa que la sociedad típica no alcanza a generar recursos positivos (sumando éstos un 5% negativo con respecto al total de exigible). Si fijamos la atención en el percentil 75, advertimos que al menos un 25% iguala o supera el 7% (positivo) de recursos generados sobre exigible, resultando llamativo que un 5% de la muestra podría reducir su pasivo exigible en al menos un 42% si a ello dedicara todos los recursos genera en un solo año.

Por su parte, la sociedad concursada representativa exhibe pérdidas en sus actividades de explotación (retorno negativo sobre la inversión en activos, del 7%). 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 gestión (sustitución del equipo directivo) o en la propiedad (liquidación). La persistencia de actividades de explotación deficitarias ahuyentará nuevas inversiones, produciendo la pérdida de competitividad y el abandono de estas actividades. Mayores posibilidades de continuidad tendrán las sociedades que se ubican en el percentil 95 (5% superior), con una rentabilidad positiva de las actividades de explotación de un 26% o más.

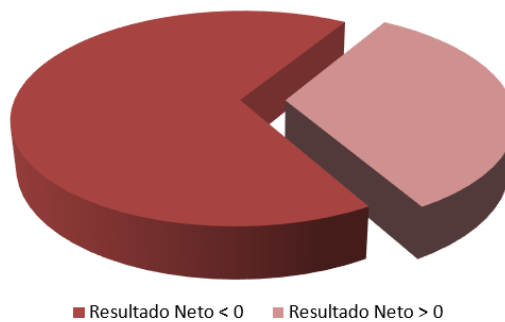
También exhibe pérdidas la sociedad concursada representativa en el resultado neto del ejercicio (margen negativo del 6%). Asimismo, se observa que un 25% de la muestra refleja un resultado de ejercicio sobre el volumen de negocio igual o superior al 1%. Un margen neto reducido o negativo reduce la posibilidad de inversiones, comprometiendo la competitividad de la empresa y, por tanto, su viabilidad. Vemos por el contrario que al menos un 5% de las sociedades exhibe márgenes positivos iguales o superiores al 12%.

En la ratio “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 proveedores de financiación, además del pago de impuestos y del resto de gastos de explotación. La ratio “Resultado del Ejercicio / Volumen de negocio” (el margen neto), caso de ser positiva, 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. El “Resultado de Explotación / Activo total” es el cociente entre el resultado (excedente) de las actividades de explotación y el activo total (o inversión total realizada en la empresa). Finalmente, la ratio de “Recursos generados / Pasivo exigible” 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).

Por su parte, en la sociedad típica los aprovisionamientos dejan hasta un 55% del volumen de negocio para retribuir al resto de factores de producción. Las empresas cuyas actividades exhiben 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, comprometiendo su disposición a seguir suministrando *inputs*. Vemos en este sentido que en algunas sociedades la cifra de aprovisionamientos incluso supera en un 10% el volumen de negocio (como evidencia el percentil 5, esto es, el 5% inferior). Contrariamente, al menos un 25% de la muestra dispone como mínimo del 83% de los ingresos para fines distintos de los aprovisionamientos (pago de salarios, impuestos, gastos financieros...).

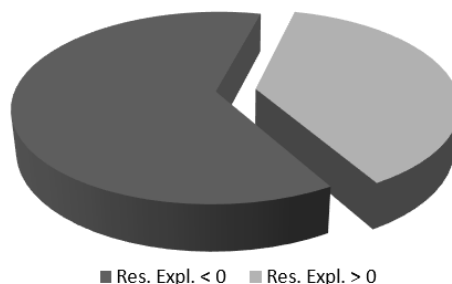
Complementando lo anterior, seguidamente se aporta otro dato: el 67,0% de las sociedades registra pérdidas netas (resultado de ejercicio negativo).

PROPORCIÓN DE CONCURSADAS CON RESULTADO DE EJERCICIO NEGATIVO		
	Obs.	%
Resultado de Ejercicio < 0	2.568	67,0
Resultado de Ejercicio > 0	1.265	33,0
TOTAL	3.833	100



En una línea similar, vemos que un 62,3% presenta resultados de explotación negativos.

PROPORCIÓN CON RESULTADO DE EXPLOTACIÓN NEGATIVO		
	Obs.	%
Resultado de Explotación < 0	2.306	62,3
Resultado de Explotación > 0	1.398	37,7
TOTAL	3.704	100



En la próxima tabla se profundiza en la problemática de viabilidad con un desglose por tramos del tiempo necesario para amortizar la deuda si la concursada empleara la totalidad de los recursos que genera con esa finalidad.

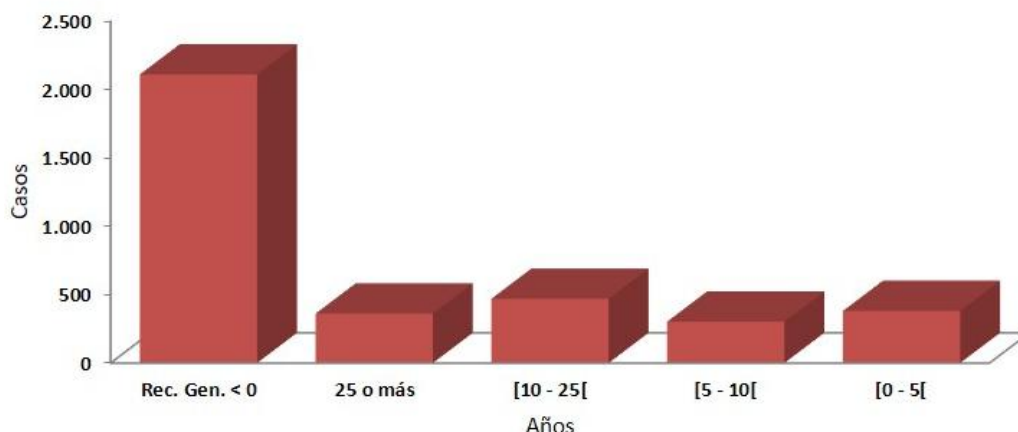
DISTRIBUCIÓN POR TRAMOS DEL TIEMPO PARA ATENDER EL EXIGIBLE CON LOS RECURSOS GENERADOS			
TRAMOS (AÑOS)	Nº	%	% ACUMULADO
No generan recursos positivos	2.110	58,2	58,2
25 o más	362	10,0	68,2
[10 – 25[470	13,0	81,1
[5 - 10[303	8,4	89,5
[0 - 5[381	10,5	100
TOTAL	3.626	100,0	

Por una parte, vemos que el 58,2% de las concursadas no genera recursos positivos: es decir, reflejan nulas posibilidades de reducir la deuda. Por otra parte, un 10,0% tardarían 25 años o más en cancelar sus deudas con los recursos que generan. Sumadas las anteriores, concluimos que el 68,2% de la muestra tiene escasas posibilidades de reducir la deuda.

Son 5 los años que establece la legislación vigente como límite para las esperas de los convenios con voto favorable del pasivo ordinario inferior al 65% pero igual o superior al 50% (entendiendo la ‘espera’ como el período de tiempo total para el que se programan los compromisos de pago futuros), lo que, unido a que bajo este supuesto la quita no puede superar el 50%, nos lleva a concluir que solamente las sociedades que pueden cancelar sus deudas en 10 años o menos tiene potencial para alcanzar un convenio de estas características. Eso sí, a las restantes les quedaría la posibilidad de ofrecer una propuesta más gravosa para los acreedores, pero para ello deberían obtener una mayoría reforzada del 65% del pasivo ordinario.

La viabilidad financiera de la empresa no siempre se alcanza vendiendo activos productivos 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. Este sería el caso del 10,5% sociedades, que exhiben una capacidad suficiente como para amortizar sus deudas en menos de 5 años. Ampliando un poco el foco, vemos que el 18,9% de las concursadas podrían hacerlo en menos de 10 años, referencia útil para valorar cuántas tienen opciones para alcanzar un convenio (véase el anterior cuadro).

Tiempo para atender el Exigible con los Recursos Generados



1.4. Solvencia patrimonial.

Pasamos a analizar la solvencia de las concursadas a partir de cuatro ratios calculadas tomando diversas magnitudes patrimoniales. Midiendo la estabilidad de la financiación aportada, la primera de ellas relaciona la suma de fondos propios y exigible de vencimiento a largo plazo con el activo total de la empresa. El numerador recoge las aportaciones de capital y los préstamos con vencimiento a largo plazo que, cuando han sido suministrados por los propietarios, se clasifican como subordinados. Dentro del pasivo a largo plazo normalmente encontraremos también préstamos con garantía real o pignoraticios, créditos que no podrían obtenerse sin la aportación de garantías. Observamos que para el 50% de la muestra el peso de la financiación a largo es del 33% o más, si bien en el 25% inferior la cifra cae al 10% negativo. Por debajo del 5% inferior se registran porcentajes negativos menores al 519%. En el lado opuesto (percentil 95) se observan sociedades cuya financiación a largo prácticamente iguala el valor del activo (96% o más).

RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-5,29	-0,10	0,33	0,64	0,96	4.201
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,02	0,12	0,36	0,82	4.104
Pasivo exigible / Activo Total	0,32	0,73	0,96	1,56	10,89	4.084
Reservas / Activo Total	-0,02	0,00	0,06	0,29	1,30	4.091

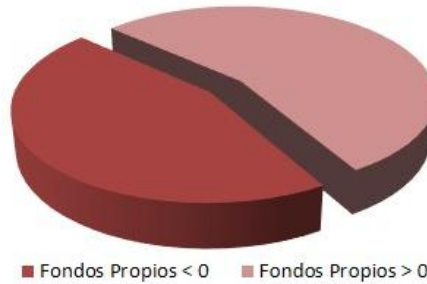
Por su parte, en la sociedad concursada típica (percentil 50), el 12% de los activos se componen de inmovilizado material o financiero. A su vez, el 50% de la muestra refleja una ratio de apalancamiento del 96% o más. Contrasta el extremo inferior (percentil 5) donde, a priori, se encuentran las sociedades con una situación patrimonial más favorable: un 5% de la muestra refleja una deuda de como mucho el 32% del activo total. Por otro lado, vemos que al menos un 25% enfrenta gravísimas dificultades, con un 156% o más en la ratio de apalancamiento.

La ratio "**Fondos propios y exigible no corriente / Activo total**" identifica qué parte del activo total (inversión) se ha financiado con fondos a largo plazo. Esto es, mide la estabilidad de la financiación aportada. La ratio de "**Inmovilizado material y financiero / Activo total**", mide el peso de los activos inmovilizados materiales y financieros, constituyendo los primeros la base sobre la que se apoya la acción productiva de la empresa y que, en caso de liquidación, podrían reasignarse con fin de continuar su actividad, mientras que los segundos reflejan inversiones que por su naturaleza deberían ser fácilmente liquidables. El "**Pasivo exigible / Activo total**" (apalancamiento), es un indicador básico de solvencia de la concursada, puesto que cuanto mayor sea su valor, 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. Por último, las "**Reservas / Activo total**" captan el peso de los beneficios retenidos en ejercicios pasados.

También se advierte que para el 50% de las sociedades las reservas representan como mucho un 6% sobre la inversión: 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). Lo contrario sucede con el 25% del extremo superior: son sociedades para las cuales las reservas alcanzan el 29% o más del valor del activo.

Para completar lo dicho sobre la solvencia, en la siguiente tabla se calcula la proporción de sociedades concursadas con fondos propios negativos.

PROPORCIÓN DE CONCURSADAS CON FONDOS PROPIOS NEGATIVOS		
	Obs.	%
Fondos Propios < 0	2.006	45,0
Fondos Propios > 0	2.448	55,0
TOTAL	4.454	100



Vemos que en un 45,0% de las sociedades la pérdida patrimonial ha sido completa.

1.5. Por solicitante.

En esta sección se amplía el examen anterior, ahora explorando las diferencias entre las sociedades cuyo procedimiento concursal o especial para microempresas: 1) fue promovido por el deudor, procedimiento voluntario, 2) o bien por los acreedores, procedimiento necesario.

DISTRIBUCIÓN DE CONCURSOS POR TIPO		
	NÚMERO	PORCENTAJE
Necesario	163	2,6
Voluntario	6.175	97,4
TOTAL	6.338	100,0



El 22,6% del total se inició por solicitud de los acreedores. Siendo las características del grupo de procedimientos voluntarios prácticamente las mismas que las del conjunto de la población, centraremos la atención en los procedimientos necesarios: ¿qué distingue a estas empresas?

Lo primero que observamos es que las cifras patrimoniales son algo superiores en el grupo de procedimientos necesarios, ascendiendo el pasivo de la sociedad típica (mediana) de ese grupo a 311.514 Euros, frente a los 281.259 Euros del resto. Contrariamente, el volumen de negocio y el número de asalariados son superiores en el grupo de concursos voluntarios.

DIMENSIÓN SEGÚN SOLICITANTE DEL PROCEDIMIENTO						
NECESARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Activo (€)	12.446	96.328	394.530	1.095.681	6.312.475	103
Pasivo Exigible (€)	60.976	151.861	311.514	987.629	5.367.954	106
Volumen de Negocio (€)	18.899	129.740	356.307	1.193.466	5.422.066	93
Asalariados	0	2	4	11	53	90
VOLUNTARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Activo (€)	4.270	74.417	248.898	820.898	5.159.086	4.065
Pasivo Exigible (€)	24.206	104.520	281.259	771.697	4.429.835	4.216
Volumen de Negocio (€)	18.860	142.145	397.015	1.052.160	5.438.921	3.659
Asalariados	1	2	5	12	44	3.347

La mayor dimensión patrimonial (activos y pasivos) de los procedimientos necesarios está plausiblemente correlacionada con el riesgo de pérdida, así como del mayor potencial de recuperación: así, un 5% de los concursos necesarios exhiben activos por importe de 6.312.475 Euros o más.

Seguidamente advertimos que la composición sectorial difiere, con mayor proporción de sociedades de la construcción en el grupo de concursos necesarios: un 33,6% frente al 20,6%. Por el contrario, los procedimientos voluntarios aportan proporcionalmente más sociedades de servicios (no constructivos).

SECTOR DE LA CONCURSADA SEGÚN TIPO DE CONCURSO				
SECTOR	NECESARIO		VOLUNTARIO	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	15	10,3	753	12,7
Construcción	49	33,6	1.228	20,6
Servicios	82	56,2	3.970	66,7
Total	146	100	5.951	100

Por su lado, las sociedades que entran en un procedimiento necesario son más longevas: 19 años de experiencia, frente a 10 años en los procedimientos voluntarios.

EDAD DE LA CONCURSADA SEGÚN SOLICITANTE DEL PROCEDIMIENTO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
NECESARIO	4	8	19	29	47	148
VOLUNTARIO	2	6	10	20	37	6.032

En el plano de la viabilidad, los indicadores de recursos generados y resultado de explotación (rentabilidad de los activos) revelan que las sociedades que inician procedimiento por iniciativa de los acreedores lo hacen en una situación algo mejor (o menos mala) que los concursos voluntarios.

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD SEGÚN SOLICITANTE DEL PROCEDIMIENTO						
NECESARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,73	0,31	0,51	0,81	1,00	93
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-3,92	-0,48	-0,06	0,01	0,18	93
Resultado Explotación / Activo Total	-2,29	-0,50	-0,05	0,04	0,28	90
Recursos generados / Pasivo Exigible	-1,35	-0,26	-0,01	0,07	0,45	90
VOLUNTARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,10	0,30	0,55	0,83	1,00	3.741
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-3,57	-0,33	-0,06	0,01	0,12	3.740
Resultado Explotación / Activo Total	-3,13	-0,44	-0,07	0,03	0,26	3.614
Recursos generados / Pasivo Exigible	-1,00	-0,31	-0,05	0,07	0,42	3.536

La sociedad típica en los procedimientos necesarios genera recursos negativos, un 1% negativo sobre el valor del pasivo, frente al 5% negativo sobre el pasivo en los procedimientos voluntarios.

Por su parte, en el plano patrimonial, se aprecia un apalancamiento del 97% en los procedimientos necesarios, muy similar al 96% del grupo de procedimientos voluntarios.

RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL SEGÚN SOLICITANTE DEL CONCURSO						
NECESARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-9,24	-0,36	0,29	0,60	0,94	103
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,02	0,11	0,34	0,79	101
Pasivo exigible / Activo Total	0,34	0,69	0,97	1,60	10,24	102
Reservas / Activo Total	-0,03	0,00	0,10	0,32	0,87	100
VOLUNTARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-5,29	-0,09	0,33	0,64	0,96	4.098
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,02	0,12	0,36	0,82	4.003
Pasivo exigible / Activo Total	0,32	0,73	0,96	1,56	10,89	3.982
Reservas / Activo Total	-0,02	0,00	0,06	0,29	1,31	3.991

Advertimos también que el grupo de procedimientos necesarios muestra una ratio de financiación a largo plazo relativamente elevada, lo que refleja una mayor confianza en las etapas previas.

1.6. Por procedimiento (ordinario o especial).

El propósito de esta sección consiste en ofrecer una perspectiva comparativa de los dos procedimientos concursales existentes: a) procedimiento especial para microempresas (introducido a partir del 1 de enero de 2023), para aquellas que hayan empleado durante el año anterior a la solicitud de inicio del procedimiento especial una media de menos diez trabajadores y tengan un volumen de negocio anual inferior a setecientos mil Euros o un pasivo inferior a trescientos cincuenta mil Euros según las últimas cuentas cerradas en el ejercicio anterior a la presentación de la solicitud (ofreciéndose la derivación al mecanismo de segunda oportunidad para los trabajadores autónomos que se ajusten a estos parámetros); y b) procedimiento concursal ordinario, para el resto. La primera distinción entre ambos procedimientos radica pues en el tamaño de los solicitantes.

Ambos procedimientos traen asociados mecanismos pre concursales adaptados a su complejidad, ofreciéndose a las microempresas un período de protección previo de tres meses no prorrogables (con suspensión de ejecuciones singulares, inadmisión o suspensión de solicitudes de procedimiento especial presentadas por otros legitimados distintos del deudor ...) para *preparar* un plan de continuación o una liquidación con transmisión de empresa en funcionamiento *en el marco de un procedimiento especial* (libro tercero de la TRLC), quedando el mecanismo previsto para alcanzar un plan de reestructuración (libro segundo) reservado a las potencialmente concursadas. A diferencia del procedimiento concursal ordinario, el procedimiento especial puede solicitarse no solamente en estado de insolvencia inminente o actual, sino también estando en estado de probabilidad de insolvencia, e incluye dos opciones asignativas: la liquidación o la reestructuración (plan de continuidad). El plan de continuación podrá ser presentado por el deudor o por los acreedores con la solicitud de apertura del procedimiento especial o en los diez días hábiles siguientes a la declaración de apertura del procedimiento especial. La falta de presentación del plan de continuación en ese plazo supone la automática conversión del procedimiento en uno de liquidación, salvo que el deudor no se encontrase en situación de insolvencia actual.

Desde la perspectiva procesal, el procedimiento especial tiene naturaleza modular, de una sola fase, sin articularse en fases sucesivas (prescindiendo de fase común y de informe de administración concursal). El mecanismo se sustenta, entre otros aspectos de orden tecnológico (comunicaciones por medios electrónicos; uso de formularios normalizados; plataforma para la liquidación de activos) y sustantivo, en la posibilidad de elección no forzosa (aunque a cargo del solicitante) de profesionales diversos para el ejercicio de funciones concretas.

Así, será posible solicitar el nombramiento de un mediador para asistir a la negociación de un plan de continuidad; de experto en reestructuración para el control del deudor – intervención o sustitución en las facultades de administración y disposición –, para la propuesta y mediación en el plan de continuación; de experto para la valoración de la empresa o de establecimientos mercantiles - unidades productivas – cuando se prevea su enajenación en el marco de un plan de liquidación y no se hubiera nombrado administrador concursal (o si se hubiera nombrado, en caso de complejidad especial); o de administrador concursal cuando el deudor no señale su disposición para liquidar el activo o esta posibilidad no le sea admitida, con funciones de presentación y ejecución del plan de liquidación, de valoración de ofertas de adquisición o de la empresa o los establecimientos mercantiles. Se añade, asimismo, la posibilidad de que el juez nombre administrador concursal (de oficio o a instancia de un único acreedor) cuando el deudor no haya provisto información suficiente o adecuada, o cuando el juez haya observado un comportamiento que genere dudas sobre la conveniencia de que el deudor realice directamente las operaciones de liquidación, o concurran otras circunstancias que lo justifiquen (Ley Orgánica 1/2025, de 2 de enero). Otro ejemplo de modularidad lo constituye la posibilidad de que, en el marco del procedimiento especial de continuación (o del de liquidación cuando exista posibilidad objetiva de que la empresa o las unidades productivas puedan transmitirse en funcionamiento), pueda el deudor solicitar la suspensión de las ejecuciones sobre bienes y derechos sujetos a garantía real o de crédito público cuando sean necesarios para la actividad empresarial o profesional. Por su parte, también en el marco de la continuación puede el acreedor o acreedores cuyos créditos representen al menos el veinte por ciento del pasivo solicitar la limitación de las facultades de administración y disposición del deudor que se encuentre en situación de insolvencia actual.

Al final de la sección 2.4 del segundo capítulo se aportan algunas cifras relevantes sobre las opciones asignativas del procedimiento especial. En la presente sección nos centraremos en identificar las diferencias entre las sociedades que se acogen al procedimiento concursal ordinario y las que inician el procedimiento especial de microempresas.

Previamente veamos en la siguiente tabla la distribución de ambos procedimientos, ordinario y especial.

DISTRIBUCIÓN POR TIPO DE PROCEDIMIENTO		
	NÚMERO	PORCENTAJE
Procedimiento Concursal Ordinario	4.911	77,5
Procedimiento Especial para Microempresas	1.427	22,5
TOTAL	6.338	100,0

* Para microempresas

La proporción de procedimientos especiales ha sido del 22,5%.

En la siguiente tabla observamos que el pasivo de la microempresa solicitante típica fue de 251.946 Euros.

DIMENSIÓN SEGÚN TIPO DE PROCEDIMIENTO						
PROCEDIMIENTO CONCURSAL ORDINARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	3.662	78.598	273.433	877.362	5.901.496	3.218
Pasivo Exigible (€)	25.640	109.813	288.571	810.034	5.006.980	3.342
Volumen de Negocio (€)	21.012	146.561	419.754	1.114.443	5.587.667	2.905
Asalariados	1	2	5	12	45	2.666
PROCEDIMIENTO ESPECIAL PARA MICROEMPRESAS						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	6.410	63.919	199.427	659.370	3.463.149	950
Pasivo Exigible (€)	20.946	89.669	251.946	673.317	3.204.496	980
Volumen de Negocio (€)	15.624	131.255	335.540	933.000	4.801.690	847
Asalariados	1	2	5	10	43	771

En términos del sector, se advierte una mayor presencia de sociedades de servicios (no inmobiliarios) entre las que solicitan el procedimiento especial, así como una proporción claramente superior de empresas industriales en el resto.

SECTOR DE LA CONCURSADA SEGÚN TIPO DE CONCURSO				
SECTOR	PROCEDIMIENTO CONCURSAL ORDINARIO		PROCEDIMIENTO ESPECIAL PARA MICROEMPRESAS	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	650	13,8	118	8,6
Construcción	1.008	21,3	269	19,6
Servicios	3.064	64,9	988	71,9
Total	4.722	100,0	1.375	100,0

Por su parte, en la próxima tabla se aprecia que las microempresas son relativamente más jóvenes.

EDAD DE LA CONCURSADA SEGÚN TIPO DE CONCURSO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
PROCEDIMIENTO CONCURSAL ORDINARIO	3	6	10	21	38	4.784
PROCEDIMIENTO ESPECIAL PARA MICROEMPRESAS	2	5	9	16,5	33	1.396

Por su parte, como se observa en la siguiente tabla, no se aprecian diferencias significativas de viabilidad por procedimiento.

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD SEGÚN TIPO DE CONCURSO

PROCEDIMIENTO CONCURSAL ORDINARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,11	0,29	0,55	0,82	1,00	2.968
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-3,38	-0,33	-0,06	0,01	0,12	2.967
Resultado Explotación / Activo Total	-2,97	-0,45	-0,07	0,03	0,26	2.862
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,99	-0,31	-0,05	0,07	0,40	2.803
PROCEDIMIENTO ESPECIAL PARA MICROEMPRESAS						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,02	0,33	0,56	0,84	1,00	866
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-4,72	-0,32	-0,06	0,01	0,12	866
Resultado Explotación / Activo Total	-3,45	-0,44	-0,09	0,03	0,28	842
Recursos generados / Pasivo Exigible	-1,02	-0,31	-0,05	0,07	0,48	823

Ambos grupos coinciden en su capacidad para generar recursos así como en el margen neto, siendo el resultado de explotación sobre el activo algo menor en los procedimientos especiales: un 9% negativo (especiales) frente al 7% negativo (ordinarios).

Tampoco se observan diferencias relevantes entre ambos procedimientos respecto a la solvencia patrimonial, con la única excepción de la ratio de reservas, que fue del 7% en los ordinarios, frente al 4% de los especiales.

RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL SEGÚN SOLICITANTE DEL CONCURSO

PROCEDIMIENTO CONCURSAL ORDINARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-6,18	-0,10	0,33	0,64	0,96	3.241
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,02	0,12	0,36	0,82	3.168
Pasivo exigible / Activo Total	0,32	0,73	0,96	1,54	11,15	3.149
Reservas / Activo Total	-0,02	0,00	0,07	0,30	1,33	3.147
PROCEDIMIENTO ESPECIAL PARA MICROEMPRESAS						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-3,07	-0,08	0,33	0,66	0,95	960
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,01	0,13	0,37	0,85	936
Pasivo exigible / Activo Total	0,33	0,72	0,97	1,61	7,95	935
Reservas / Activo Total	-0,03	0,00	0,04	0,26	1,16	944

Observamos la coincidencia en los niveles de financiación a largo plazo (un 33% sobre el activo total), siendo el nivel de apalancamiento de las microempresas solicitantes del 97%, ligeramente por encima del 96% de las que se acogen al concurso ordinario.

1.7. Evolución temporal.

Esta sección responde a dos cuestiones: primera ¿Qué novedades percibimos en el año 2025 respecto a los años precedentes?; y segundo ¿de acuerdo con esta evolución qué aspectos podemos considerar estructurales y cuáles no?⁵

Los datos apuntan a una estabilización en el tamaño de la sociedad que inicia procedimiento en 2025 con respecto a los dos ejercicios anteriores

MEDIANA DEL PASIVO. EVOLUCIÓN. MILLONES DE EUROS						
2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
0,40	0,30	0,22	0,25	0,28	0,27	0,28

En clave estructural, independientemente de las variaciones año a año del pasivo de la sociedad representativa, en 2025 se constata el importante sesgo (positivo) en la distribución de los indicadores del tamaño (sesgo causado por la presencia de sociedades de gran dimensión),⁶ verificándose también el mayor tamaño de la plantilla laboral de la sociedad que inicia procedimiento en comparación con la registrada en la población de empresas españolas.

La siguiente tabla revela que las sociedades vinculadas al ciclo de la construcción han representado en 2025 el 20,7% del total, cifra algo superior a la registrada en el ejercicio precedente.⁷ Dentro del ciclo constructivo, en 2025 las sociedades inmobiliarias representan un 30,1%, por encima del 28,6% de 2024.⁸

⁵ Recordemos que 2023 representó el punto de partida para la progresiva desaparición de los concursos ‘consecutivos’. Así, la Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal (de entrada en vigor el 26 de septiembre de 2022) sustituyó el Acuerdo Extrajudicial de Pagos y el Acuerdo de Reestructuración, de manera que el concurso posterior dejó de llamarse ‘consecutivo’. Asimismo, el 1 de enero de 2023 entró en vigor un procedimiento especial (libro tercero) para microempresas en estado de insolvencia actual o inminente (situación concursal), o en probabilidad de insolvencia (situación pre concursal). Se definen como microempresas (y, por tanto, quedan excluidas del concurso) aquellas que hayan empleado durante el año anterior a la solicitud de inicio del procedimiento especial una media de menos diez trabajadores y tengan un volumen de negocio anual inferior a setecientos mil Euros o un pasivo inferior a trescientos cincuenta mil Euros según las últimas cuentas cerradas en el ejercicio anterior a la presentación de la solicitud. Tal como se ha señalado, el procedimiento especial para microempresas atribuye mayor iniciativa a acreedores y deudor, y se estructura por módulos.

⁶ En 2025 el 79,6% de la muestra se concentró en el tramo entre cero y 1 millón de Euros, porcentaje similar al 79,3% de 2024, al 78,2% de 2023, inferior al 80,3% de 2022 y al 83,7% de 2021, pero superior al 70,5 de 2018, al 70,3% de 2019 y al 76,0% de 2020, todos ellos superiores al 67,7% y al 67,6% de 2016 y 2017, alejándose del 61,3% registrado en 2015. Por su parte, en 2024 el porcentaje representado por el tramo de empresas con pasivos superiores a los 10 millones de Euros ha sido del 2,4%, habiendo sido del 2,2%, 2,3%, 1,6%, 2,9%, 3,8%, 4,2%, 5,0%, 5,4% y del 5,6% registrados en 2023, 2022, 2021, 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 y 2015.

⁷ La proporción es importante (una sociedad de cada cinco), si bien es muy inferior a la registrada en los años de la gran depresión: 2013 (41%), 2012 (44,8%), 2011 (46,7%), 2010 (45,6%), 2009 (44,8%), y 2008 (48,3%).

⁸ Por su parte, las constructoras (edificaciones y obras) representaron el 60,1% del ciclo constructivo, inferior al 62,2% de 2024, si bien por encima de la cifra obtenida en 2023 (57,8%) y en 2022 (57,9%), superiores todas ellas a las observadas en 2015 (40,5%), en 2016 (43,8%), en 2017 (37,3%), 2018 (40,9%) y 2019 (44,8%).

SOCIEDADES DEL CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE

	% CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN*	% DE ACTIVIDADES INMOBILIARIAS **
2025	20,7	30,1
2024	20,1	28,6
2023	21,6	32,1
2022	21,1	36,1
2021	20,8	38,8
2020	20,5	37,9
2019	23,1	43,2

* Porcentaje sobre el total de concursadas

** Porcentaje dentro del ciclo de la construcción

En cuanto a la edad, la mediana de 2025 se situó en 10 años, algo por debajo de los 11 años de los dos ejercicios precedentes.⁹

MEDIANA DE LA EDAD. EVOLUCIÓN. AÑOS

2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
12	12	10	10	11	11	10

De otro lado, los indicadores de viabilidad apuntan a situaciones de extrema fragilidad financiera, también en 2025. Así, un 58,2% de las empresas que iniciaron un procedimiento judicial de insolvencia no generaron recursos positivos, porcentaje similar al de los dos ejercicios inmediatamente anteriores. Vemos que el porcentaje de empresas que antes de su entrada en el procedimiento genera recursos positivos es muy 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. De estos resultados no cabe inferir buenas perspectivas: como se verá en el siguiente capítulo, la mayoría acaba liquidándose.

SOCIEDADES QUE NO GENERAN RECURSOS POSITIVOS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE

2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
55,5	54,6	59,4	67,8	58,1	57,4	58,2

Seguidamente se observa que un 10,5% podría cancelar sus deudas en menos de cinco años si a ello dedicara los recursos que generan. El ejercicio 2025 ofrece una imagen algo mejor a la registrada en 2024, sin que podamos identificar una tendencia clara en los ejercicios precedentes.¹⁰

⁹ Las sociedades con menos de 5 años de antigüedad sumaron en 2025 un 17,1%, superando el 15,4% de 2024; en 2023 sumaron un 15,6%, en 2022 un 17,4%, siendo un 17,7% en 2021 y un 18,4% en 2020, porcentajes superiores al 9,29% de 2014, al 12,87% de 2015, aunque cercanos al 15% de 2016, al 16,8% de 2017, al 17,5% de 2018 y al 18% de 2019. Como apunte histórico adicional, recordemos que en 2008 y 2009 los dos tramos de menor edad acumularon hasta un 21% y el 17% respectivamente.

¹⁰ En el extremo opuesto, los porcentajes acumulados indican que, caso de mantener el mismo nivel de flujos que en las etapas pre concursales, el 68,2% de las sociedades que iniciaron concurso en 2025 no podría atender la totalidad de sus deudas en menos de 25 años.

SOCIEDADES QUE PODRÍAN CANCELAR SUS DEUDAS EN 5 AÑOS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE

2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
7,2	9,0	10,5	7,9	9,6	9,5	10,5

De otro lado, en 2025 la proporción de sociedades que registran Resultado Neto negativo se situó en el 67,0%, porcentaje en general en línea con el de ejercicios anteriores, aunque algo superior al de 2023 y 2024.¹¹

SOCIEDADES CON RESULTADO NETO NEGATIVO. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE

2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
65,5	63,3	68,4	69,1	66,3	66,4	67,0

Por su parte, en 2025 la mediana de apalancamiento se sitúa en el 96%, muy cerca de 2023 y 2024, los tres ejercicios claramente por debajo del 105% registrado en 2022.

RATIO DE APALANCAMIENTO. EVOLUCIÓN. MEDIANA

2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
0,95	0,92	0,96	1,05	0,97	0,97	0,96

En 2025 un 45,0% del total reflejó fondos propios negativos (es decir, en fechas previas al concurso acumularon pérdidas lo suficientemente elevadas como para absorber el valor de las aportaciones de los propietarios), una proporción próxima al 46,7% de 2023 y al 45,7% de 2024, siendo ambas menores a la de 2022.¹²

EMPRESAS CON FONDOS PROPIOS NEGATIVOS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE

2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
40,3	38,1	44,3	53,6	46,7	45,7	45,0

Respecto a la cuestión del solicitante, en 2025 los procedimientos instados por el deudor alcanzaron el 97,4% sobre el total de los iniciados en ese ejercicio, porcentaje similar al de los tres ejercicios precedentes. Cabe recordar que, debido a la moratoria introducida en respuesta a la crisis sanitaria, en 2021 la práctica totalidad de los procedimientos fueron solicitados por el deudor.

Las cifras registradas en 2015 (78,7%), 2016 (74,7%), 2017 (71,3%), 2018 (68,9%), 2019 (69,5%), 2020 (66,6%), 2021 (69,5%), 2022 (77,7%), 2023 (70,0%) y 2024 (69,3%) indican una cierta variabilidad en el indicador.

¹¹ Por su parte, en 2025 los aprovisionamientos dejaron hasta un 55% los ingresos disponibles para atender el resto de los gastos, habiendo sido el 56% en 2015 y 2016, y el 54% de 2017, el 53% de 2018, el 51% de 2019, el 57% en 2020, el 60% en 2021, el 58% en 2022, el 54% en 2023 y el 55% en 2024. Se mantiene estable la capacidad para retribuir a los agentes vinculados a las sociedades concursadas distintos de los proveedores.

¹² También se observa que la mitad de los deudores dispone de unas reservas iguales o inferiores al 6% del activo. La cifra fue del 6% de 2020, del 7% de 2021, del 5% en 2022, del 7% en 2023, y del 5% en 2024, todas ellas inferiores a las de 2019 (8%), 2018 (10%), 2017, 2016 y 2015 (12%).

CONCURSOS INSTADOS POR EL DEUDOR. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE						
2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
94,2	96,4	99,2	97,4	96,6	97,5	97,4

El análisis comparativo por solicitante indica que en 2025 y en los ejercicios previos la dimensión patrimonial del procedimiento instado por los acreedores es mayor. Por su parte, en 2025 y en ejercicios anteriores los procedimientos necesarios reflejaron ratios de viabilidad generalmente mejores, refutando la idea de que entran en concurso en una situación financiera peor que el resto. En sentido contrario, en 2025, su nivel de apalancamiento fue algo superior al registrado para los concursos voluntarios.

Finalmente, después de la incertidumbre que acompañó su introducción en 2023, la proporción de procedimientos especiales para microempresas se situó en el 22,5%, muy cerca del 22,6% de 2024.

PROPORCIÓN DE PROCEDIMIENTOS ESPECIALES. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE						
2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
-	-	-	-	10,0	22,6	22,5

Del análisis realizado se infiere que el perfil de las empresas varía según el procedimiento: en el especial destacan más las sociedades de servicios no inmobiliarios (71,9% frente al 64,9% en 2025), mientras que en el ordinario se observa una presencia mucho mayor de empresas industriales (13,8% frente al 8,6% en 2025)

RECAPITULACIÓN

Procedemos a sintetizar las principales ideas de este capítulo:

- La plantilla laboral de la sociedad que inició procedimiento judicial de insolvencia en 2025 es mayor a la del conjunto de empresas españolas. De éstas, el 50,2% contrata de 1 a 2 empleados, mientras que entre las que iniciaron procedimiento el porcentaje es del 27,2%.
- Al menos la mitad de la muestra de sociedades tiene un número igual o superior a 5 asalariados, y el 25% de las más grandes alcanza los 12 asalariados o más.
- En cuanto al pasivo, la cifra acumulada por la sociedad típica (mediana) fue de 282.189 Euros. Yendo a los valores extremos, destaca la presencia de un 5% de sociedades con pasivos iguales o superiores a los 4.429.835 millones de Euros. Asimismo, vemos que un 5% de las que entraron un procedimiento en 2024 disponían de activos cercanos o inferiores a los 4.270 Euros.
- La mayor parte de las sociedades que entraron en un procedimiento judicial de insolvencia en 2025 realizaban actividades de servicios no constructivos: un 65,6%. El resto se compone de sociedades vinculadas a la construcción (un 20,7%) y a la industria (un 12,4%), alcanzando el sector primario (agricultura y pesca) un 1,4%.
- La empresa representativa acumula una edad de 10 años (mediana). Observamos asimismo que un 5% entra en un procedimiento con menos de 3 años de antigüedad, mientras que el 5% del extremo opuesto alcanza o supera los 37 años.

- La sociedad típica no alcanza a generar recursos positivos (sumando éstos un 5% negativo con respecto al total de exigible), y exhibe pérdidas en sus actividades de explotación (retorno negativo sobre la inversión en activos del 7%).
- El 67,0% de las sociedades que inician procedimiento registra pérdidas netas (resultado de ejercicio negativo).
- Por su parte, en la sociedad típica los aprovisionamientos dejan hasta un 55% del volumen de negocio para retribuir al resto de factores de producción.
- Desde una perspectiva patrimonial, para el 50% de la muestra el peso de la financiación a largo es del 33% o más.
- El 50% de la muestra acumula un pasivo exigible total bastante cercano al valor total del activo, con una ratio de apalancamiento del 96% o más. Un 5% de la muestra refleja una deuda igual o inferior al 32% del activo total. Por el contrario, un 25% muestra dificultades acrecentadas, con un 156% o más en la ratio de apalancamiento.
- Para el 50% de las sociedades las reservas representan como mucho un 6% sobre la inversión. En cambio, para el 25% del extremo superior las reservas alcanzan el 29% por encima del valor del activo o más.
- Se ha constatado que en un 45,0% de las sociedades la pérdida patrimonial ha sido completa (fondos propios negativos).
- Las cifras patrimoniales son muy superiores en los procedimientos necesarios, ascendiendo el pasivo de la sociedad típica (mediana) de ese grupo a 311.514 Euros (frente 281.259 Euros en los ordinarios).
- La composición sectorial también difiere, con mayor proporción de sociedades de la construcción en el grupo de procedimientos necesarios: un 33,6% frente al 20,6% en los voluntarios.
- La sociedad típica en los procedimientos necesarios genera recursos negativos, un 1% negativo sobre el valor del pasivo, frente al 5% negativo sobre el pasivo en los procedimientos voluntarios.
- En el plano patrimonial, se aprecia un apalancamiento del 97% en los procedimientos necesarios, muy similar al 96% del grupo de procedimientos voluntarios.
- No se observan diferencias relevantes de viabilidad o de solvencia en grupo de microempresas (procedimiento especial) con respecto al resto de concursadas.

2. Administración y Reasignación de Recursos

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 éstos actúen ignorando los efectos que sus decisiones individuales provocarían sobre el valor conjunto de la empresa. La paralización de acciones contra el patrimonio empresarial se acompaña de actos que afectan a su administración, así como a la asignación de sus recursos. Así como en el capítulo 1 se han estudiado las características de las sociedades que iniciaron un procedimiento judicial de insolvencia (en su conjunto, luego distinguiéndolas por el tipo de solicitante – concursos necesarios o voluntarios –, y finalmente por tipo de procedimiento – concursal ordinario o especial para microempresas), seguidamente nos ocupamos de aquellas para las que en 2025 se registró alguna decisión con impacto sobre la administración (control) o de orden asignativo (disolución y liquidación, o continuación).

De forma general, el estado de insolvencia se caracteriza por las diferencias de posicionamiento del deudor y los acreedores, así como entre los acreedores con diversos grados de privilegio, siendo del interés del conjunto evitar que la administración de los recursos en etapas judiciales reduzca el valor de la masa activa. En este contexto, es posible que la continuidad de los administradores societarios se perciba como dañina para el patrimonio (esto es, que reduce el valor empresarial). Estos pueden objetar, sin embargo, que la insolvencia se ha debido a factores exógenos (que escapaban a su control), pudiendo además argumentar que con su sustitución se perderían activos relacionales, experiencia, etc., lo que sólo causaría mayor incertidumbre sobre el futuro de la empresa.

Si nos circunscribimos al procedimiento concursal ordinario (es decir, aplicable a las sociedades que no sean microempresas)¹³, el auto de declaración indica si debe producirse la *intervención* o la *suspensión* de las facultades de administración del deudor, decisión que queda ligada a la identidad del solicitante, deudor o acreedores. En principio, si la primera solicitud corresponde al deudor el concurso es voluntario y éste conservará la administración del patrimonio de la empresa, actuando la administración concursal como supervisora de la gestión (intervención). Alternativamente el concurso será concurso necesario, produciéndose la suspensión de la administración y disposición del patrimonio por el concursado, y haciéndose cargo de ésta la administración concursal. Sin embargo, la anterior regla no se aplica forzosamente, sino que tiene carácter contingente: el juez podrá acordar la suspensión en caso de concurso voluntario o la intervención en concurso necesario, debiendo en ambos casos señalar los riesgos que se pretendan evitar y las ventajas que se quieran obtener. Con relación a los concursos voluntarios conviene señalar que, caso de solicitar el deudor la liquidación en el mismo trámite de solicitud del concurso acordará el juez la simultánea apertura de la fase de liquidación, lo que conlleva, en el caso de la persona jurídica, la declaración de disolución (si no estuviera ya disuelta), el cese de los administradores o liquidadores y su sustitución por la administración concursal.

En cuanto a las opciones asignativas en los procedimientos concursales ordinarios, las entenderemos reducidas a tres: intento de reestructuración, culminación del mismo en un convenio (acuerdo con los acreedores), o liquidación. El acierto en la decisión asignativa depende de la disponibilidad de información cierta sobre la situación de la empresa. A estos efectos, la ley divide el procedimiento en dos fases: fase común y fase sucesiva. Si bien es posible avanzar la fase de liquidación, con el consiguiente solapamiento en muchos casos de ambas fases (como veremos en el capítulo 4), o tramitar una propuesta de convenio antes de la conclusión de la fase común, constituye parte esencial de todo concurso el que la administración concursal determine y clasifique los

¹³ Se definen como microempresas (y por tanto, excluidas del concurso) aquellas que hayan empleado durante el año anterior a la solicitud de inicio del procedimiento especial una media de menos diez trabajadores y tengan un volumen de negocio anual inferior a setecientos mil Euros o un pasivo inferior a trescientos cincuenta mil Euros según las últimas cuentas cerradas en el ejercicio anterior a la presentación de la solicitud.

pasivos concursales, así como que elabore un inventario de la masa activa, pudiendo los diversos interesados promover las correcciones que estimen necesarias a través de las correspondientes solicitudes de rectificación o, en su caso (tras la presentación del informe), mediante acciones de impugnación. El objetivo inicial de la administración concursal es, por tanto, reducir las asimetrías de información entre el deudor y los acreedores, permitiendo que tomen sus decisiones asignativas (liquidación o convenio) con un conocimiento preciso de las características patrimoniales de la concursada. Así, deberá el administrador concursal presentar informe al juez (con inventario y lista de acreedores) dentro de los dos meses siguientes a contar desde la fecha de aceptación.¹⁴

Dentro de los quince días siguientes a la presentación del informe de la administración concursal con los documentos anejos, el letrado de la Administración de Justicia decreta el fin de la fase común, con apertura simultánea de la fase de liquidación si todavía no estuviera abierta. La apertura de la fase de liquidación no procederá, sin embargo, si algún legitimado hubiera presentado propuesta de convenio, estuviere o no admitida a trámite.

La propuesta de convenio puede presentarla el deudor en la misma solicitud de concurso voluntario; también puede presentarla el deudor o un acreedor o acreedores que superen una quinta parte del total del pasivo en cualquier momento posterior siempre que no hubieren transcurrido quince días a contar desde la presentación del informe de la administración concursal. Así, la admisión a trámite (o no) por el juez (mediante auto) de una propuesta de convenio se puede producir bien en el mismo auto de declaración del concurso o posteriormente. Tras la admisión de la propuesta (o propuestas) de convenio se procederá a su evaluación por la administración concursal, dando posteriormente lugar al consiguiente trámite de adhesión u oposición por los acreedores.

En cuanto a la fase de convenio, su apertura procede una vez decretado el fin de la fase común por el letrado de la Administración de Justicia, siempre que no estuviera abierta la fase de liquidación y que, además, *previamente* no se hubiera admitido a trámite una propuesta de convenio. Tras la reforma de la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal* (en vigor el 26 de septiembre de 2022) el trámite de aprobación judicial del convenio se flexibiliza con respecto a la figura de la propuesta anticipada de convenio, que se elimina, y que requería para su aprobación disponer de los textos definitivos de inventario y lista de acreedores. Tras la reforma, la supresión de esta restricción permite avanzar (y hace más atractiva) la aprobación del convenio *previamente* a la finalización de la fase común.¹⁵

Como se ha dicho, una vez presentado el informe (con los documentos anejos), la fase común finalizará dentro de los quince días siguientes. La administración concursal cuenta para la presentación del informe de un plazo máximo de dos meses a contar desde la fecha de aceptación del cargo. Por su parte, los acreedores podrán adherirse u oponerse a la propuesta o propuestas de convenio durante los dos meses siguientes a contar desde la fecha de la admisión a trámite de cada una de ellas. Sin embargo, si el término final venciera después del plazo legal para la presentación de la lista provisional de acreedores por la administración concursal, el plazo para la adhesión o la oposición se prorrogará automáticamente hasta los quince días siguientes a la fecha de

¹⁴ Con una antelación mínima de diez días, la administración concursal debe remitir un proyecto de inventario y de lista de acreedores al concursado y a aquellos acreedores de quienes tenga constancia, quienes podrán solicitar su rectificación (hasta tres días previos a la presentación del informe al juez).

¹⁵ Así, no habiendo necesidad de disponer de los textos definitivos de inventario y lista de acreedores, una propuesta de convenio presentada en tiempo puede ser admitida a trámite, ser evaluada por la administración concursal, ser aprobada (o rechazada) por los acreedores y finalmente aprobada por el juez *sin tener lugar* la finalización de la fase común. La posibilidad alcanzar un convenio sin apertura de la fase de convenio responde al propósito de agilizar el trámite de aprobación, tal como queda expuesto en el preámbulo de la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*.

presentación de la lista provisional.¹⁶ No habiéndose aún admitido a trámite una propuesta, dentro de los quince días a contar desde la presentación del informe de la administración concursal los legitimados podrán presentar una propuesta de convenio: su admisión a trámite por el juez (por medio de auto dentro de los tres días siguientes a la presentación) habilita la apertura de la fase de convenio una vez finalizada la fase común.¹⁷ La fecha del auto de apertura de la fase de convenio es relevante en cuanto a la retribución de la administración concursal, puesto que la que se haya aprobado para esta fase será reducida en un cincuenta por ciento si la duración de la misma excediera de seis meses.¹⁸

Por su parte, si la propuesta o propuestas presentadas no se hubieran admitido a trámite, el juez acordará de oficio, mediante auto, la apertura de la liquidación el mismo día en que hubiera tenido lugar esa inadmisión. Asimismo, dentro de los tres días siguientes al de la finalización del plazo para la presentación sin que se hubiera presentado propuesta de convenio, el juez, de oficio, acordará mediante auto la apertura de la fase de liquidación.

Tomando las perspectivas de control y asignación de recursos, en este capítulo se examinan los siguientes documentos: autos de declaración del concurso, autos de apertura de la fase sucesiva (de convenio o de liquidación), y sentencias de aprobación del convenio.¹⁹ Se añaden en el caso de las microempresas las admisiones a trámite de las propuestas de plan de continuación y las aperturas del procedimiento especial de liquidación. El análisis se estructura como sigue:

- En primer lugar, sección 2.1, se agrupan los documentos jurídicos según sea su repercusión en términos de la administración de la concursada, describiéndose en la sección 2.2 las características económico-financieras de las sociedades inmersas en estos procesos.
- Luego se estudian los efectos del concurso sobre la asignación de recursos: secciones 2.3 (cuantificación de las soluciones asignativas) y 2.4 (comparación económica y financiera de las anteriores).
- Finaliza la sección 2.4 con un cuadro en que se exponen hechos relativos a las opciones asignativas del procedimiento especial para microempresas.
- Finalmente, en la sección 2.5 se aporta una evolución temporal de los procesos descritos.

¹⁶ Siempre que exista causa justificada y conste suficientemente acreditada, el juez del concurso podrá conceder, a instancias del deudor, una prórroga del plazo para recoger adhesiones a la propuesta de convenio, que, en ningún caso, podrá exceder del plazo de dos meses a contar desde la finalización del plazo de adhesiones.

¹⁷ Cuando la propuesta de convenio se hubiera presentado con la solicitud de concurso voluntario, el juez resolverá sobre su admisión a trámite en el mismo auto de declaración de concurso; sin embargo, si la propuesta de convenio se hubiera presentado después de la declaración de concurso, el juez resolverá sobre su admisión a trámite mediante auto, que dictará dentro de los tres días siguientes al de la presentación.

¹⁸ Ello será así salvo que el juez de manera motivada, en el plazo de tres días a contar desde la solicitud, entienda que existan circunstancias objetivas que justifiquen ese retraso o que la conducta del administrador hubiese sido diligente en el cumplimiento de las demás funciones.

¹⁹ Dado que en muchos casos el inicio del concurso y su solución asignativa se producen de forma sucesiva y no simultánea, se deriva que el número de sociedades analizadas en este capítulo diferirá del total de las analizadas en el anterior.

2.1. Evolución del control de la concursada.

Como se ha señalado, dentro del marco del procedimiento concursal ordinario, en principio, a menos que el juez estime conveniente suspender la administración de facultades del deudor, en los concursos voluntarios se prevé que el juez dicte la intervención, en cuyo caso los administradores originales seguirán decidiendo sobre el patrimonio empresarial. Sin embargo, su autonomía de decisión será limitada, dado que actuarán bajo la supervisión de la administración concursal. En caso de concurso necesario prevé la ley que se dicte la suspensión (a menos que el juez considere más favorable la intervención), perdiendo los administradores originales la autonomía de decisión (temporalmente, a menos que dé inicio la fase de liquidación), con traslado del control al profesional asignado por el juez para ejercer las funciones de administración concursal. Y, en cualquier momento podrá el juez, a solicitud de la administración concursal y oído el concursado, acordar el cambio de las situaciones de intervención o de suspensión de facultades. Por su parte, la apertura de la fase de liquidación comporta automáticamente la suspensión de facultades de administración.²⁰ Así, desde la perspectiva de la administración del concurso, se pueden dar las siguientes situaciones:

- En el auto de declaración, el juez decide mantener las capacidades de administración del deudor en un concurso necesario (solicitado por los acreedores).
- El juez decide la suspensión de facultades en el concurso necesario.
- Con la solicitud del concurso, o bien posteriormente, el deudor solicita la liquidación. El inicio de liquidación provoca la suspensión de facultades del deudor.
- En el auto de declaración, el juez decide suspender las capacidades de administración del deudor en un concurso voluntario, sin que conste solicitud por el deudor de la liquidación al instar el concurso.
- El juez decide la intervención en el concurso voluntario.
- En algún *momento posterior* al auto de declaración el juez, a iniciativa de la administración concursal, decide modificar su decisión inicial.

²⁰ Para las microempresas la dinámica aplicable sobre el control es distinta. En principio, desde la apertura del procedimiento especial hasta su conclusión, las facultades de administración y disposición sobre su patrimonio corresponden al deudor. No obstante, en caso de iniciarse un procedimiento de continuación el acreedor o acreedores cuyos créditos representen al menos el veinte por ciento del pasivo total podrán solicitar la limitación de las facultades de administración y disposición del deudor que se encuentre en situación de insolvencia actual. Y, de acuerdo con el carácter modular de este instituto concursal, en el procedimiento de continuación también se puede solicitar el nombramiento de un experto en la reestructuración, en cuyo caso se determinará la intervención de las facultades de administración y disposición (por solicitud del deudor o de acreedores cuyos créditos representen al menos el veinte por ciento del pasivo) o la suspensión (por solicitud de acreedores cuyos créditos representen al menos el cuarenta por ciento del pasivo, siempre que el deudor se encuentre en situación de insolvencia actual). En cuanto al procedimiento especial de liquidación, en la solicitud el deudor debe señalar su disposición para liquidar el activo o solicitar el nombramiento de un administrador concursal (con funciones de sustitución). Asimismo, en cualquier momento del procedimiento especial de liquidación, el deudor o los acreedores cuyos créditos representen al menos el veinte por ciento del pasivo total pueden solicitar el nombramiento de un administrador concursal que sustituya al deudor en sus facultades de administración y disposición (porcentaje que queda reducido al diez por ciento en caso de paralización de la actividad empresarial o profesional del deudor). En definitiva, las opciones son las siguientes: i) mantenimiento por el deudor de las facultades de administración y disposición en un procedimiento especial de continuación sin nombramiento de experto en la reestructuración; ii) limitación de las facultades de administración y disposición del deudor en un procedimiento especial de continuación sin nombramiento de experto en la reestructuración; iii) intervención por un experto en la reestructuración de las facultades de administración y disposición del deudor en un procedimiento de continuación; iv) sustitución del deudor tras nombramiento de un experto en la reestructuración en un procedimiento de continuación con suspensión de las facultades de administración y disposición; v) sustitución del deudor en un procedimiento especial de liquidación por nombramiento de un administrador concursal con suspensión de las facultades de administración y disposición. Si bien conocemos los casos en que se nombró un administrador concursal, ignoramos aquellos en que se nombró a expertos en reestructuración y las funciones de control que se les fueron atribuidas. Es decir, no disponemos de información completa para precisar cuál de los siguientes estados de control fue aplicado a las microempresas. Es por ello por lo que, en lo que sigue (sin perjuicio de realizar el análisis correspondiente a las microempresas tan pronto se disponga de información completa sobre estos aspectos), el estudio del control en los procedimientos se centra en los concursales ordinarios (es decir, no especiales).

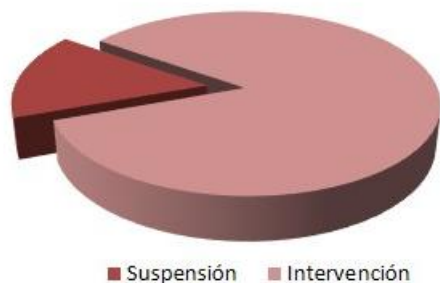
En 2025, sucedidos en el transcurso del concurso (es decir, no con la declaración del mismo), se han detectado cinco casos de cambio de *intervención a suspensión* no causado por el inicio de la fase de liquidación; y un caso de *suspensión a intervención*. Dirigimos por tanto nuestra atención a analizar las disposiciones sobre el control al principio del concurso, cuya distribución queda reflejada en la siguiente tabla:

DISTRIBUCIÓN DE CONCURSOS POR IDENTIDAD DEL SOLICITANTE Y CONTROL AL INICIO DEL PROCEDIMIENTO				
SECTOR	ACREEDOR/ES		DEUDOR	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Intervención	17	10,6	4.070	85,7
Suspensión con Liquidación*			519	10,9
Suspensión	144	89,4	161	3,4
Total**	161	100,0	4.750	100,0

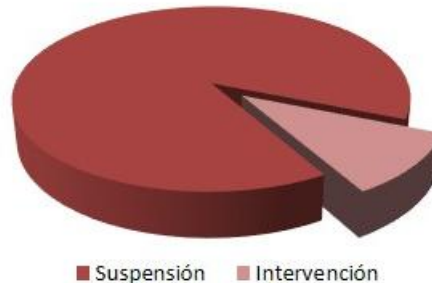
* Por solicitud del deudor al instar el concurso. ** Total de concursos no consecutivos. Excluidos también los procedimientos especiales para microempresas.

En 2025 fueron 161 los concursos necesarios, de los cuales en 17 se acordó la intervención (un 10,6% de los concursos necesarios). Vemos, por su parte, que son 161 los concursos voluntarios con suspensión de facultades sin que el deudor hubiera solicitado la liquidación: un 3,4% de los concursos voluntarios. En total, los concursos voluntarios con suspensión suman un 14,3%.

Concursos Voluntarios: Control al inicio del procedimiento



Concursos Necesarios: Control al inicio del procedimiento



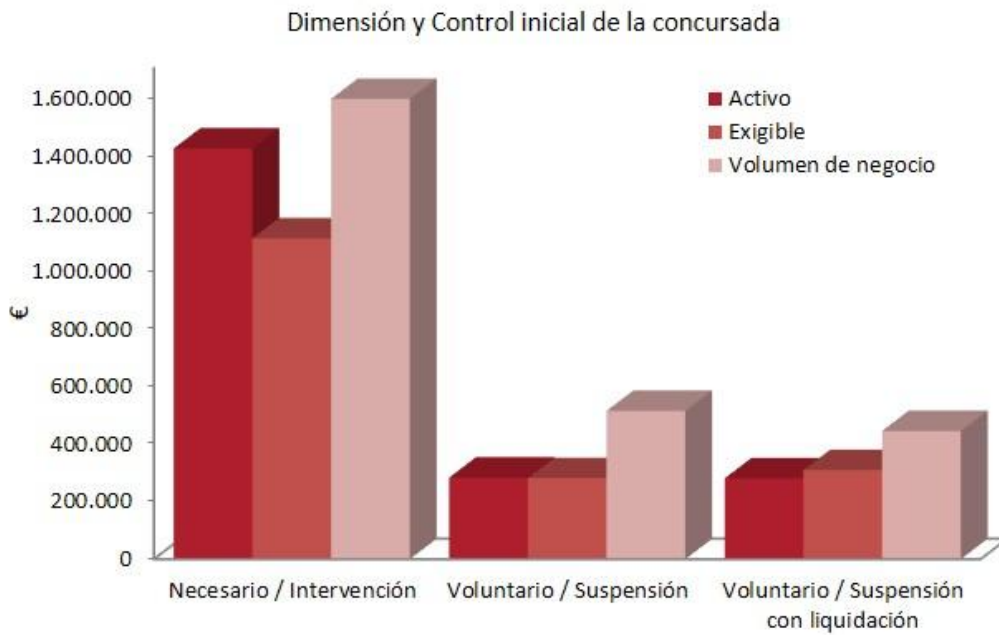
En 519 concursos voluntarios el juez determinó la sustitución del deudor a la vez que inició la fase de liquidación en el mismo auto de declaración de concurso (el 10,9% de los voluntarios). En los 161 concursos voluntarios restantes el deudor perdió la administración una vez habiendo considerado el juez la información disponible en la solicitud. Por ello conviene separar ambos supuestos, dado que en los 519 casos la pérdida del control vino dada por decisión del deudor (abandono del proyecto empresarial) en la misma solicitud del concurso. En cuanto a los 4.070 concursos voluntarios con intervención (en que el criterio del juez coincide con lo preestablecido), el 85,7% de los casos, poseen un perfil muy similar al conjunto, por lo que nos remitimos a la perspectiva más amplia aportada en el primer capítulo.

2.2. Administración del concurso. Comparación entre Concursadas.

Seguidamente analizamos algunos de los supuestos de interés para los que disponemos de suficientes observaciones: concretamente, concursos necesarios con intervención por decisión judicial, concursos voluntarios para los que se dicta la suspensión por decisión judicial, y concursos voluntarios con suspensión por solicitud de la liquidación.

DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA SEGÚN LA DECISIÓN SOBRE EL CONTROL AL INICIO DEL CONCURSO						
NECESARIO / INTERVENCIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	2.083	356.347	1.421.570	5.394.027	8.373.423	14
Pasivo Exigible (€)	31.663	380.506	1.110.503	3.940.518	9.463.143	14
Volumen de Negocio (€)	12.190	127.287	1.593.283	2.270.515	6.881.564	13
Asalariados	1	3	6	19	54	12
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	437	74.030	282.189	982.132	6.059.318	99
Pasivo Exigible (€)	24.984	133.025	280.460	956.956	4.660.902	104
Volumen de Negocio (€)	44.213	211.442	513.213	1.169.407	5.903.100	92
Asalariados	1	3	5	12	37	86
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR SOLICITUD DE LIQUIDACIÓN						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	873	92.453	279.604	876.804	5.977.188	359
Pasivo Exigible (€)	34.600	122.176	308.331	721.672	4.581.841	365
Volumen de Negocio (€)	15.491	157.863	443.676	1.180.461	6.547.870	319
Asalariados	0	2	5	14	46	299

Lo primero que llama la atención es el gran tamaño patrimonial y volumen de actividad de los concursos necesarios con intervención: es posible que, a pesar de la iniciativa de los acreedores, el juez mantenga al deudor en la administración de la sociedad por evitar la mayor destrucción de valor e incertidumbre que previsiblemente acompaña un cambio de control. Vemos también que en las suspensiones por solicitud de liquidación la mediana del pasivo se sitúa en 308.331 Euros, por encima de las cifras correspondientes a las suspensiones por decisión judicial en concurso voluntario, 280.460 Euros. En los concursos voluntarios la decisión judicial afecta pues a sociedades con menor importe de pasivo comprometido.



En el plano laboral la empresa típica del grupo de necesarios con intervención por decisión judicial en concursos voluntarios es algo superior.

En la tabla siguiente observamos una mayor proporción de sociedades industriales (no constructivas) entre las intervenciones por decisión judicial. En cambio, los voluntarios con solicitud de liquidación reflejan un mayor peso de los servicios no inmobiliarios.

SECTOR DE LA CONCURSADA SEGÚN LA DECISIÓN SOBRE EL CONTROL AL INICIO DEL CONCURSO				
SECTOR	NECESARIO / INTERVENCIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL		VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	5	33,3	29	18,8
Construcción	3	20,0	37	24,0
Servicios	7	46,7	88	57,1
Total	15	100,0	154	100,0

VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR SOLICITUD DE LIQUIDACIÓN		
SECTOR	NÚMERO	%
Industria	94	19,1
Construcción	102	20,7
Servicios	296	60,2
Total	492	100,0

Seguidamente vemos que, sin ser muy distintas las distribuciones, la mediana de edad de las sociedades que integran el grupo de suspensiones por solicitud de liquidación es de 16 años, frente a los 14 y los 12 años de los concursos voluntarios con suspensión y los necesarios con intervención respectivamente.

EDAD DE LA CONCURSADA SEGÚN LA DECISIÓN SOBRE EL CONTROL AL INICIO DEL CONCURSO

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
NECESARIO / INTERVENCIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL	4	7	12	28	59	16
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL	3	8	14	27	39	156
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR SOLICITUD DE LIQUIDACIÓN	4	9	16	28	44	498

En la siguiente tabla vemos que las sociedades que integran el grupo de necesarios con intervención presentan una imagen de viabilidad peor que resto: los ratios de recursos generados, rentabilidad de los activos, margen neto y valor añadido de la sociedad representativa de aquel grupo son claramente inferiores (más negativas).

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD SEGÚN LA DECISIÓN SOBRE EL CONTROL AL INICIO DEL CONCURSO
NECESARIO / INTERVENCIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-10,87	0,21	0,43	0,44	0,69	13
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-7,50	-0,44	-0,22	-0,04	0,05	13
Resultado Explotación / Activo Total	-20,50	-0,45	-0,13	0,00	0,07	13
Recursos generados / Pasivo Exigible	-1,35	-0,26	-0,20	0,02	0,16	13

VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,07	0,31	0,57	0,80	1,00	92
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-2,24	-0,28	-0,09	0,01	0,17	92
Resultado Explotación / Activo Total	-1,88	-0,59	-0,11	0,03	0,14	85
Recursos generados / Pasivo Exigible	-1,02	-0,36	-0,08	0,08	0,26	83

VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR SOLICITUD DE LIQUIDACIÓN

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,21	0,30	0,54	0,79	1,00	319
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-3,06	-0,33	-0,07	0,00	0,09	318
Resultado Explotación / Activo Total	-2,41	-0,48	-0,11	0,02	0,18	308
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,92	-0,31	-0,08	0,05	0,26	303

Es decir, en los concursos necesarios la intervención no se debe a una mejor situación financiera sino a su mayor tamaño y a su menor dedicación a los servicios no constructivos. Los ratios de viabilidad también indican que la suspensión en concursos voluntarios se acompaña de indicadores similares en los dos posibles supuestos, esto es, tanto si el juez pone los activos en manos del administrador concursal (a fin de preservar un proyecto empresarial) como si el deterioro del proyecto se acompaña del abandono del deudor.

RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL SEGÚN LA DECISIÓN SOBRE EL CONTROL AL INICIO DEL CONCURSO

NECESARIO / INTERVENCIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-13,96	-0,06	0,38	0,69	0,89	14
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,01	0,24	0,48	0,77	14
Pasivo exigible / Activo Total	0,27	0,69	1,02	1,39	15,20	14
Reservas / Activo Total	-0,09	0,00	0,08	0,18	0,60	14

VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-2,51	-0,05	0,32	0,51	0,96	96
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,03	0,12	0,32	0,72	96
Pasivo exigible / Activo Total	0,45	0,80	0,97	1,52	6,83	92
Reservas / Activo Total	-0,36	0,00	0,06	0,22	1,02	95

VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR SOLICITUD DE LIQUIDACIÓN						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-11,34	-0,14	0,29	0,61	0,94	349
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,02	0,13	0,38	0,80	347
Pasivo exigible / Activo Total	0,31	0,75	0,97	1,58	15,85	341
Reservas / Activo Total	-0,01	0,00	0,07	0,29	0,91	343

A nivel patrimonial, resulta llamativo que el grupo de concursos necesarios con intervención refleje un endeudamiento tan elevado.

La suspensión de facultades de administración acordada al principio del concurso o en fase común puede interpretarse en sentido preventivo, por existir indicios fundados de que la continuidad de los administradores originales podría destruir valor empresarial. Los propietarios pre concursales son perceptores residuales del valor de la empresa (es decir, tienen mínima prioridad en el reparto del patrimonio insolvente), y por tanto tienen escasas posibilidades de percibir parte de ese valor tras la liquidación. Bajo esas circunstancias, su sustitución como administradores se justifica por la falta de incentivo a preservar adecuadamente el valor de los activos. Otro supuesto de suspensión de facultades se da en sociedades viables económicamente, pero en las que los antecedentes del concurso ponen de manifiesto la incapacidad de sus administradores, situación especialmente preocupante cuando peligran puestos de trabajo.

2.3. Evolución asignativa de los procedimientos

El procedimiento concursal ordinario puede orientarse a la consecución del *convenio*, o bien a la de *liquidación*. La primera opción se enfoca en 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.

En 2025 alcanzan la fase sucesiva un total de 1.301 concursos. En cuanto a las fases de liquidación, nuestros datos permiten conocer cuántas de ellas se iniciaron en 2025 como resultado del fracaso de una fase de convenio iniciada en *cualquier momento anterior*, 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 4, la apertura sucesiva de fase de convenio y fase de liquidación, o el paso de un convenio a una fase de liquidación, podrían incrementar los costes de estos concursos (costes que mediremos en términos del tiempo necesario para determinar la asignación definitiva de los recursos de la empresa).

ANTECEDENTES DE LOS PROCEDIMIENTOS QUE ALCANZAN FASE SUCESIVA			Nº	%
INICIO DE LA FASE DE CONVENIO SIN FASE DE LIQUIDACIÓN POSTERIOR			22	1,7
INICIO FASE DE LIQUIDACIÓN	TRAS APERTURA DE FASE DE CONVENIO EN ALGÚN MOMENTO ANTERIOR		13	1,0
	TRAS FIRMA DE CONVENIO EN ALGÚN MOMENTO ANTERIOR		40	3,1
	DIRECTAMENTE		1.226	94,2
TOTAL			1.301	100,0

Cabe apuntar que en concursos que se inician con dudas sobre la existencia de recursos suficientes para hacer frente a los costes del procedimiento, llamados concursos ‘sin masa’, la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal* introdujo un trámite que contempla la posibilidad de que acreedores que representen un 5 por ciento soliciten el nombramiento de un administrador concursal con el fin de realizar un informe donde se determine la posible existencia de indicios que permitan traer recursos al concurso (mediante acciones de reintegración, acción social de responsabilidad o por calificación del concurso como culpable).²¹ La existencia de tales indicios dará lugar a la apertura de la fase de liquidación en un auto complementario dictado por el juez.²²

En 2025 concluyeron 2.656 concursos sin masa. No disponemos de información completa que nos permita cuantificar en cuántos de estos concursos se nombró un administrador concursal con la finalidad de determinar la posible existencia de indicios.

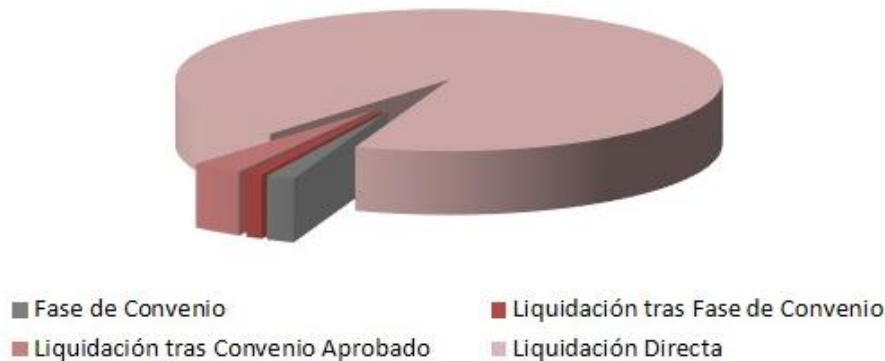
Regresando a la anterior tabla, es importante remarcar que la proporción de fases de convenio y liquidaciones permite conocer una de las principales finalidades del concurso, a saber, separar a las concursadas en función de su calidad (esto es, en función de las posibilidades de continuidad del deudor como administrador de la

²¹ El nuevo régimen normativo entró en vigor el 26 de septiembre de 2022. Previamente a la reforma de la Ley 16/2022 la insuficiencia de recursos daba lugar a la conclusión directa del concurso, circunstancia que con frecuencia ocurría en el mismo momento de dictar el juez el auto de declaración del mismo, supuesto conocido como concurso ‘express’.

²² Como desincentivo a la solicitud y causa de posibles problemas de coordinación entre los interesados, debe tenerse en cuenta que la satisfacción de la retribución fijada por el juez para la realización del informe corresponde al acreedor o acreedores que lo hubieran solicitado.

concurzada). Esta proporción ha sido relativamente estable a lo largo de los años, con amplísimo dominio de las liquidaciones.

Evolución de los procedimientos que alcanzan Fase Sucesiva



La anterior tabla y gráfico revelan la reducida relación de fases de convenio iniciadas en 2025 con respecto a las fases sucesivas: un 1,7%. A propósito del escaso número de fases de convenio, conviene recordar la nueva articulación por la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal* de la propuesta o las propuestas de convenio cuando aún no ha finalizado la fase común, y su aprobación sin apertura de la fase de convenio. En cuanto a las fases de convenio identificadas en 2025 cabe advertir que, caso de no prosperar la propuesta, pueden derivar posteriormente en una fase de liquidación.

Así, el porcentaje total de fases sucesivas de liquidación se situó en el 98,3%. Entre estas, en 13 concursos las fases de liquidación proceden de una fase de convenio anterior que no llegó a aprobar un convenio, siendo 40 los casos cuya liquidación se produjo por fracaso de un convenio previamente aprobado.

Por su parte, las liquidaciones directas (sin antes haberse producido una fase de convenio o incluso un convenio) ascendieron a 1.226 casos, lo que representa un 94,2% del total de fases sucesivas. El resto de las liquidaciones, el 5,8%, procede de intentos fallidos de reestructuración. En un sistema planteado para la deliberación de las posibles salidas asignativas, parece un porcentaje razonable, a pesar de la pérdida que esta posibilidad supone en el plano temporal, como se mostrará en el capítulo 4.²³

Por su parte, como se aprecia en la siguiente tabla, los convenios alcanzaron la cifra de 43 en 2025. En clave porcentual se trata de un 3,3%.

RELACIÓN DE CONVENIOS Y LIQUIDACIONES		
	NÚMERO	%
APROBACIÓN DE CONVENIO	43	3,3
INICIO DE LA LIQUIDACIÓN	1.279	96,7
TOTAL	1.322	100,0

²³ Nótese que en el capítulo 4 se vuelve a analizar la evolución de los concursos, distinguiendo además por su complejidad medida a partir del volumen de pasivos.

Los datos de 2025 vuelven a indicar que la proporción de convenios es muy reducida (véase el apartado 2.5, de evolución temporal).



Una vez proporcionada una perspectiva general de los documentos jurídicos, procedemos en la siguiente sección al análisis -económico-económico, agrupando los avances procesales en tres grupos: fases de liquidación, fases de convenio y convenios alcanzados (excluyendo en estos dos últimos grupos los casos en que dio inicio la fase de liquidación en ese mismo año).

2.4. Reasignación de recursos.

En esta sección analizaremos el sistema concursal en su función de orientación hacia la continuidad o a la liquidación. A lo largo de la misma pondremos el foco en los procedimientos concursales ordinarios si bien, al final de esta sección (véase el cuadro), también se ofrecerán datos relativos a los procedimientos especiales.

En el marco del procedimiento concursal ordinario, distinguiremos entre las sociedades que logran sobrevivir al procedimiento (convenio) y aquellas que desaparecen (liquidación directa o tras fase de convenio o incluso convenio). Con respecto a las fases de liquidación iniciadas directamente, cabe advertir que aquí excluimos las que lo hicieron en la misma fecha del Auto de Declaración del Concurso, y que fueron analizadas en la sección 2.2, grupo de concursos voluntarios con solicitud de liquidación).

Concretamente, estudiaremos si las empresas que efectivamente logran orientarse hacia la reestructuración reflejan mejores indicadores de actividad y solvencia patrimonial, y lo haremos a partir de la información contenida en las últimas cuentas disponibles inmediatamente precedentes al concurso. 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 clasificando a las empresas correctamente, lo cual sería un indicador de buen funcionamiento de esta institución.

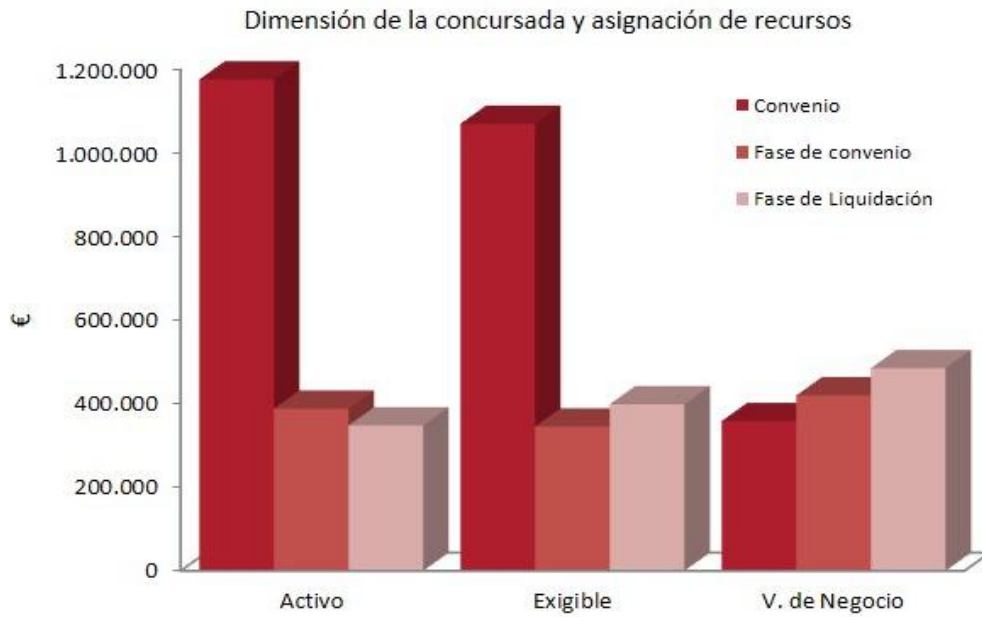
Contrastaremos, por tanto, si las empresas con opciones de continuidad presentan mejores indicadores económicos y financieros. Así, por ejemplo, se podría esperar que la reestructuración (convenio) se asociara a una mayor capacidad para generar recursos. También, el valor de ciertos activos podría sufrir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

Como se ha comentado en la anterior sección, la proporción de fases de convenio es muy reducida, pudiéndose luego alcanzar un convenio o no. En esta sección compararemos las fases de convenio iniciadas y los convenios alcanzados con el grupo de liquidaciones, excluyendo, como se ha dicho, las liquidaciones que iniciaron la liquidación simultáneamente con la declaración del concurso y que fueron objeto de análisis en la sección 2.2 (suspensión de la administración del concurso por solicitud de liquidación).

Empezamos la comparación constatando que en 2025 las opciones de continuidad se asocian de forma negativa a la dimensión de la concursada, hecho que rompe con la evidencia observada históricamente en nuestro sistema concursal.

DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA						
FASE DE LIQUIDACIÓN (ADC ≠ AAFL)						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Activo (€)	16.344	95.369	347.985	1.680.718	10.504.008	524
Pasivo Exigible (€)	24.644	119.200	398.769	1.613.812	9.553.872	526
Volumen de Negocio (€)	22.366	186.596	485.248	1.518.888	10.461.289	472
Asalariados	1	3	7	17	66	435
FASE DE CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Activo (€)	29.770	64.765	387.952	1.050.928	12.380.407	15
Pasivo Exigible (€)	56.321	126.141	345.275	1.837.940	8.052.965	15
Volumen de Negocio (€)	4.320	111.949	420.078	1.264.892	5.236.792	15
Asalariados	0	1	3	11	34	14
CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Activo (€)	9.272	133.939	1.176.000	3.661.971	28.738.314	35
Pasivo Exigible (€)	20.953	261.658	1.069.968	4.277.695	23.686.783	34
Volumen de Negocio (€)	6.647	133.712	358.492	1.064.452	1.664.837	33
Asalariados	1	2	13	41	52	28

Claramente, las medianas del pasivo (siendo el exigible la referencia fundamental de la dimensión en el sistema concursal) difieren de forma muy significativa: 1.069.968 Euros en los convenios efectivamente aprobados, frente a los 345.275 Euros en las fases de convenio y los 398.769 Euros de las liquidaciones. Lo mismo podemos decir del activo y del número de asalariados. Sin embargo, contrasta el volumen de negocio., que es menor en el grupo de convenios: 358.492 Euros, frente a 420.078 Euros en las fases de convenio 485.248 Euros en las de liquidación.



Por su parte, yendo al extremo superior de la distribución, llama la atención observar sociedades de gran tamaño en el grupo de convenios, al arrojar el percentil 95 una cifra de 28.738.314 Euros.

En cuanto a la composición sectorial, en el grupo de convenios se advierte en 2025 una reducida proporción de sociedades industriales (un 19,5%), cuya presencia es similar entre las que inician fase de liquidación (20,8%), siendo claramente superior entre las que inician fase de convenio (un 31,8%).

SECTOR DE LA CONCURSADA						
SECTOR	FASE DE LIQUIDACIÓN (ADC ≠ AAFL)		FASE DE CONVENIO		CONVENIO	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	148	20,8	7	31,8	8	19,5
Construcción	159	22,4	7	31,8	8	19,5
Servicios	404	56,8	8	36,4	25	61,0
Total	711	100	22	100	41	100

Se percibe asimismo entre las concursadas que inician la liquidación una edad inferior: un 50% de las mismas solamente suma hasta 15 años de experiencia en el mercado, por debajo de los 19 años del grupo de convenios y de los 24,5 de las que inician fase de convenio.

EDAD DE LA CONCURSADA, SEGÚN FASE SUCESIVA INICIADA. PERCENTILES.						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
FASE DE LIQUIDACIÓN (ADC ≠ AAFL)	3	8	15	28	44	735
FASE DE CONVENIO	7	12	24,5	35	54	22
CONVENIO	5	11	19	29	45	42

En cuanto a los indicadores de viabilidad basada en la actividad, el grupo de convenios refleja la imagen más deteriorada, seguido del grupo de fases de convenio. Llama la atención que las empresas en peor situación no sean las que inician fase de liquidación.

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD SEGÚN FASE SUCESIVA INICIADA						
FASE DE LIQUIDACIÓN (ADC ≠ AAFL)						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,02	0,31	0,54	0,87	1,00	472
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-2,64	-0,31	-0,05	0,01	0,11	472
Resultado Explotación / Activo Total	-1,81	-0,32	-0,05	0,03	0,23	460
Recursos generados / Pasivo Exigible	-1,11	-0,26	-0,02	0,06	0,33	453
FASE DE CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-3,65	-0,43	0,37	0,94	0,99	15
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-26,37	-0,88	-0,14	0,00	0,05	15
Resultado Explotación / Activo Total	-2,77	-0,48	-0,04	0,04	0,69	15
Recursos generados / Pasivo Exigible	-2,31	-0,36	-0,06	0,06	0,80	15
CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,13	0,32	0,66	0,90	1,09	33
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-137,78	-2,08	-0,26	-0,03	0,02	33
Resultado Explotación / Activo Total	-1,01	-0,26	-0,13	0,01	0,13	33
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,45	-0,21	-0,11	0,01	0,80	33

Así, la ratio que mide la capacidad para generar recursos sobre el pasivo es 2% negativo en las fases de liquidación, siendo 6% negativo entre las fases de convenio y 11% negativo en el grupo de convenios. La ratio de margen neto sigue el mismo patrón, destacando el 26% negativo del grupo de convenios.

Respecto a la rentabilidad operativa de los activos (resultado de explotación sobre activos), también es el grupo de convenios el que marca el peor registro: un 13% negativo. Si nos fijamos en la parte inferior de la distribución, percentil 25, advertimos un gran deterioro en todos los grupos, siendo del 26% negativo en el grupo de convenios, lo que pone en duda que puedan llegar a cumplirse (sea cual sea su contenido).

La principal medida de viabilidad en este estudio constituye la relación entre recursos generados y pasivo. 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, es posible que haya sociedades cuya unidad productiva debe ser conservada que no alcanzan el convenio por entrar en el concurso excesivamente apalancadas. 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 aceptado por los acreedores; por encima de esos niveles, habrá que ofrecer la unidad productiva o los activos que la componen 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. La dificultad práctica de alcanzar un convenio impediría al concursado excesivamente apalancado permanecer vinculado (al menos como administrador y propietario) a la unidad productiva, lo que *ex ante* debería tener el efecto de desincentivar a incurrir en una deuda excesiva.

Pasamos finalmente a estudiar los parámetros de solvencia patrimonial. Un 50% de las sociedades que alcanzan convenio acumulan un 99% o menos de deuda en relación con el activo. La mediana se sitúa en el 100% y el 92% en las fases de convenio y en las fases de liquidación respectivamente. Así, según las cifras de 2025, un menor apalancamiento no nos está indicando mayores posibilidades de alcanzar un convenio

RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL SEGÚN FASE SUCESIVA INICIADA						
FASE DE LIQUIDACIÓN (ADC ≠ AAFL)						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-3,40	0,03	0,38	0,64	0,96	518
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,03	0,15	0,39	0,89	510
Pasivo exigible / Activo Total	0,32	0,73	0,92	1,32	5,52	507
Reservas / Activo Total	-0,01	0,00	0,07	0,26	1,09	498
FASE DE CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-1,45	-0,20	0,33	0,72	0,86	15
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,01	0,14	0,39	0,91	15
Pasivo exigible / Activo Total	0,33	0,67	1,00	1,92	3,13	15
Reservas / Activo Total	-0,34	0,03	0,11	0,34	3,14	15
CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-0,85	0,03	0,36	0,71	0,96	35
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,04	0,20	0,71	0,94	34
Pasivo exigible / Activo Total	0,33	0,81	0,99	1,29	3,28	34
Reservas / Activo Total	-0,05	0,00	0,07	0,24	0,66	35

Si observamos el percentil 95 del grupo de convenios, vemos que acumulan porcentajes de deuda muy superiores

al valor del activo, un 328%. Las fases de convenio se sitúan en 313%. En el extremo inferior identificamos sociedades que se liquidan con un endeudamiento reducido (por ejemplo, las que se sitúan en el percentil 5 o por debajo, con un 32% de endeudamiento sobre activos o menos). En estos casos, cabe pensar que los activos tienen mayor valor en liquidación que en continuidad, siendo los recursos generados insuficientes para alcanzar un acuerdo de reestructuración con los acreedores.

En el plano de los beneficios retenidos y acumulados en los ejercicios anteriores, las reservas, llama la atención el 5% superior de las que se liquidan, con ratios iguales o superiores al 109%. Con toda probabilidad, la ratio refleja una drástica corrección del valor contable de los activos en las etapas previas al concurso, sin que lógicamente ello afecte a otros registros del balance, como es el caso de las reservas.

Y para finalizar esta sección sobre soluciones asignativas, en el siguiente cuadro aportamos datos relativos al procedimiento especial para microempresas (menos de diez trabajadores, volumen de negocio inferior a setecientos mil Euros o pasivo inferior a trescientos cincuenta mil Euros). El procedimiento especial se concreta en dos soluciones asignativas, la reestructuración (*plan de continuación* negociado previamente, que permite eludir el procedimiento especial si se ha restituido la solvencia) o la liquidación (que se instrumenta mediante un *plan de liquidación*, que puede ser con o sin transmisión de empresa en funcionamiento).

Opciones asignativas en los Procedimientos Especiales para Microempresas

El procedimiento especial para microempresas ofrece dos grandes opciones asignativas, la continuación y la liquidación. Liquidación cuya propuesta y ejecución corresponde bien al deudor o a un administrador concursal. Conocer el nombramiento de administrador concursal es un aspecto crítico puesto que puede indicarnos: I) que la iniciativa y la ejecución del plan de liquidación no la lleva el deudor; II) que los acreedores han solicitado su nombramiento a efectos del ejercicio de acciones rescisorias o de responsabilidad (nombramiento que, a tal efecto, también podría recaer en un experto en la reestructuración). Como hemos visto en la sección 1.6 (primer capítulo), en 2025 hemos registrado un total de 1.427 procedimientos especiales. De estos, hemos identificado 52 procedimientos de continuación de los cuales, al menos a la fecha de elaboración de este estudio, 46 no han derivado en la liquidación (el 88,5% de las continuaciones), y 6 (el 11,5%) si lo hicieron. En cuanto a los procedimientos especiales de liquidación, en 107 casos (7,5% de las liquidaciones) se nombró administrador concursal y en 1.268 casos no (88,9%). Los deudores que inician el procedimiento de continuación (sin conocerse posterior derivación a la liquidación) presentan menores cifras patrimoniales (pasivo de 156.389 Euros, frente a 196.283 Euros en las liquidaciones con administrador concursal, y 266.121 Euros en las liquidaciones sin administrador concursal; medianas). Por su parte, el volumen de negocio fue de 283.547 Euros en el grupo de continuaciones, frente a 254.990 Euros en las liquidaciones con administrador concursal, y 338.764 Euros en las liquidaciones sin administrador concursal (medianas). Por su parte, las continuaciones reflejan mayor proporción de servicios no constructivos (74,4%, frente al 65,4% y al 72,4% en las liquidaciones con y sin administrador concursal). La mediana de la ratio de generación de recursos es peor en el grupo de continuación (-6% frente al -5% y el -4% de los grupos de liquidación con y sin administrador concursal). Lo mismo sucede con la ratio de rentabilidad sobre los activos (-0,10 en el grupo de continuidad; -0,07 y -0,04 en las liquidaciones con y sin administrador concursal), sin que el margen neto sea mejor (-0,10, frente a -0,06 y -0,07 en las liquidaciones con y sin administrador concursal; medianas). Desde el plano de la solvencia patrimonial, observamos las que inician el procedimiento de continuación exhiben un nivel de apalancamiento del 0,97, frente a 1,02 y 0,97 en las liquidaciones con y sin administrador concursal; medianas, siendo su financiación más estable (proporción de fondos propios y pasivo a largo sobre activo de 0,35 frente a 0,26 y 0,33 en las liquidaciones con y sin administrador concursal; medianas).

Cabe señalar que el deudor debe solicitar el procedimiento especial dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que hubiere conocido o debido conocer el estado de insolvencia actual o bien, tras las negociaciones previas para la consecución de un plan de continuación o para la transmisión de empresa en funcionamiento dentro del marco del procedimiento especial (negociaciones iniciadas cuando se encontraba en probabilidad de insolvencia, insolvencia inminente o insolvencia actual), si transcurridos tres meses se encuentra en insolvencia actual. El deudor puede, en cualquier caso (y sin necesariamente haberse comunicado y abierto período previo de negociaciones), solicitar el procedimiento especial si se encuentra en probabilidad de insolvencia, insolvencia inminente o insolvencia actual; cuando el solicitante sea un acreedor o un socio personalmente responsable deberá concurrir el estado de insolvencia actual (cuya existencia habrá de justificar). De manera específica, el procedimiento especial de liquidación sin transmisión de la empresa en funcionamiento requiere la existencia

de insolvencia inminente o actual si lo solicita el deudor (actual, si lo solicita un acreedor). Tanto el deudor como los acreedores solicitantes podrán optar entre un procedimiento especial de liquidación o uno de continuación (en este último caso con posible nombramiento de experto en reestructuración, con funciones de intervención o de suspensión, de propuesta, de mediación en la negociación – si no se hubiera aprobado el procedimiento de mediación - y de valoración del plan; y también con posible nombramiento de mediador, con el fin de facilitar la negociación). Los acreedores cuyos créditos representen más de la mitad del pasivo pueden, en cualquier momento, solicitar la conversión del procedimiento de continuación en uno de liquidación siempre que el deudor se encuentre en insolvencia actual. Por su parte, los acreedores cuyos créditos representen un veinticinco por ciento del pasivo pueden, en cualquier momento, solicitar la conversión cuando no exista la posibilidad de continuación en el corto y medio plazo. Cuando un acreedor o un socio responsable de las deudas solicite un procedimiento de continuación, el deudor podrá rechazarlo y solicitar la liquidación si se encuentra en estado de insolvencia actual; y si aquellos solicitaron un procedimiento de liquidación, podrá el deudor solicitar el procedimiento de continuación. En ambos casos el rechazo del deudor dará lugar a la apertura de forma automática si se cumplen los requisitos legales. Y, siempre y cuando el deudor se encuentre en insolvencia actual, se abrirá el procedimiento especial de liquidación cuando no se haya aprobado un plan de continuación, no se haya homologado el plan aprobado o, habiendo sido homologado, haya sido incumplido por el deudor. El procedimiento especial deberá de ser de liquidación si al menos del ochenta y cinco por ciento de los créditos fuera público y, en cualquier caso, si el deudor no estuviera al corriente de las obligaciones tributarias o de la Seguridad Social. En la solicitud de apertura del procedimiento especial de liquidación, el deudor deberá señalar su disposición para liquidar el activo o, por el contrario, solicitará el nombramiento de un administrador concursal, quien tendrá facultades de propuesta del plan de liquidación. En cualquier momento del procedimiento especial de liquidación, el deudor o los acreedores cuyos créditos representen al menos el veinte por ciento del pasivo total (porcentaje que queda reducido al diez por ciento en caso de paralización de la actividad empresarial o profesional del deudor) podrán solicitar el nombramiento de un administrador concursal que sustituya al deudor en sus facultades de administración y disposición, incluyendo las necesarias para la propuesta y ejecución del plan de liquidación. Asimismo, el juez podrá nombrar administrador concursal, de oficio o a instancia de un único acreedor, cuando el deudor haya provisto información insuficiente o inadecuada, haya observado un comportamiento que genere dudas razonables sobre la conveniencia de que el deudor realice directamente las operaciones de liquidación, o concurren circunstancias objetivas que así lo aconsejen. La transmisión de empresa o de sus unidades productivas será posible: i) con la solicitud de apertura de procedimiento especial de liquidación; ii) dentro del plan de liquidación; o iii) de manera sobrevenida, sin inclusión previa en el plan de liquidación. En cuanto a la continuación, la propuesta del plan puede ser del deudor o de los acreedores, si bien en caso de varias propuestas se prioriza la de aquel.

2.5. Evolución temporal.

En este apartado ofrecemos una perspectiva temporal con el fin de comprender qué novedades ha supuesto el ejercicio 2025, así como en qué aspectos supone la continuidad de lo observado en ejercicios anteriores.

En el plano del control, en 2025 la proporción de concursos necesarios en los que el juez decidió mantener al deudor en la administración del concurso (intervención), ascendió al 10,6% (sobre el total de concursos necesarios), habiendo sido del 8,7% en 2024. De forma general, los datos apuntan a una gran varianza interanual y, por tanto, a la flexibilidad judicial en la provisión sobre el control de los concursos necesarios.

En cuanto a los concursos voluntarios, de acuerdo con la segunda columna de la tabla en 2025 el porcentaje de suspensiones por decisión judicial alcanzó el 3,4%, cifra que supera ligeramente la del ejercicio anterior siendo, sin embargo, ambas muy inferiores a las de ejercicios anteriores. Cabe atribuir esta disminución a la exclusión de las microempresas del concurso que, por su menor tamaño, son objeto con mayor probabilidad de una suspensión inicial preparatoria de futuras operaciones de liquidación. Por su parte, las suspensiones por solicitud

de liquidación por el deudor al instar el concurso (ver tercera columna) se situaron en el 10,9%, la menor cifra de la tabla.²⁴

CONTROL AL INICIO DEL PROCEDIMIENTO. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE			
	CONCURSOS NECESARIOS CON INTERVENCIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL*	CONCURSOS VOLUNTARIOS CON SUSPENSIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL**	CONCURSOS VOLUNTARIOS CON SUSPENSIÓN POR SOLICITUD DE LIQUIDACIÓN**
2024	10,6	3,4	10,9
2023	8,7	3,0	13,2
2022	16,9	15,0	11,4
2021	-	14,7	12,4
2020	-	17,9	14,8
2019	11,1	17,2	13,6
2018	18,5	15,9	13,1

* Sobre total de necesarios

** Sobre total de voluntarios

En 2025 observamos que las empresas que inician el procedimiento voluntariamente y que pierden el control por efecto del mismo auto de declaración tienen una dimensión similar a la del conjunto de la población: frente a la mediana de pasivo de 282.189 Euros en el conjunto poblacional (véase el capítulo 1) se observa un pasivo de 280.460 Euros y de 308.331 Euros respectivamente en las suspensiones en concursos voluntarios por decisión judicial o por petición de liquidación del propio deudor al instar el concurso. Ello contrasta con lo observado en los tres ejercicios anteriores (en 2022, 2023 y 2024 su tamaño fue muy superior al conjunto), recuperando una tendencia observada en los años anteriores, en que no se observaban diferencias sustanciales.

Por su parte, en los ejercicios anteriores se constató que los jueces dictaron la intervención de facultades en concursos necesarios de sociedades de mayor tamaño patrimonial (en comparación con el conjunto de concursadas), lo cual ha vuelto a constatarse en 2025 (mediana de pasivo de 1.110.503 Euros, cálculo realizado a partir de 14 observaciones).

Pasando al orden asignativo, la proporción de fases de convenio sobre el total de fases sucesivas iniciadas en 2025 se ha situado en el 1,7%, una cifra relativamente baja. Ello probablemente se debe, como se ha explicado en la introducción a este capítulo, a la reforma de la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*, que a partir de 2023 flexibilizó el trámite de aprobación del convenio cuando aún no ha concluido la fase común (en comparación con la anterior figura del convenio anticipado, que se suprimió).

PROPORCIÓN DE FASES DE CONVENIO. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE FASES SUCESIVAS						
2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
6,5	6,2	5,1	5,4	2,6	1,2	1,7

²⁴ Entre los concursos en que inicialmente se asignó el control al deudor, en 2025 se identificaron 5 casos en que el juez acordó la suspensión en algún momento posterior (5 casos en 2024, 2 casos en 2023; 1 caso en 2022; 4 casos en 2021; 7 casos en 2020; no se observó ninguno en 2019; fueron 4 casos 2018, 8 en 2017, 6 en 2016 y 12 en 2015), una vez dictada la suspensión al inicio del procedimiento, normalmente la administración concursal asume el control en lo que resta del mismo. En 2024 hemos registrado 3 casos de modificación de facultades de suspensión a intervención, suceso muy infrecuente en los ejercicios pasados: ningún caso en 2006, 2007, 2013, 2014, 2016, 2017, 2019 y 2022; 1 caso en 2008, 2009, 2010, 2020 y 2021; 2 casos en 2015 y 2023; y 3 casos en 2011 y 2012.

Por otra parte, en correspondencia con lo anterior, el porcentaje de fases de liquidación que provienen de una fase de convenio fracasada también ha tendido a reducirse en los últimos ejercicios, situándose en 2025 en el 1,0%, el registro más bajo de la serie.²⁵

ANTECEDENTES DE LA FASE DE LIQUIDACIÓN. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE FASES SUCESIVAS							
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
TRAS FASE DE CONVENIO	4,9	5,0	4,3	3,2	2,6	1,3	1,0
TRAS CONVENIO	4,8	3,3	4,1	3,4	4,1	4,0	3,1

De otro lado, en 2025 el porcentaje de fases sucesivas tras la aprobación judicial de un convenio se ha situado en una cifra relativamente baja, el 3,1%.²⁶

En 2024 los convenios sumaron un total de 60. En clave porcentual se trata de un 4,0% del total de salidas asignativas, un porcentaje bajo con respecto al de los ejercicios anteriores.

PROPORCIÓN DE CONVENIOS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE SOLUCIONES ASIGNATIVAS*						
2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
7,6	5,0	6,0	5,2	6,7	4,0	3,3

* Suma de Convenios y Fases de Liquidación

Por su parte, en 2025 las concursadas que firman un convenio son más grandes que las que se liquidan, habiendo acumulado respectivamente una mediana de pasivos de 1,1 y 0,4 millones de Euros. Este resultado entra en consonancia con lo observado en todos los ejercicios previos salvo 2024.

MEDIANA DEL PASIVO EXIGIBLE. EVOLUCIÓN. MILLONES DE EUROS							
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
CONVENIOS	2,5	2,0	2,4	1,4	3,4	1,0	1,1
LIQUIDACIONES	0,9	0,9	0,7	0,7	1,2	1,3	0,4

En relación con la edad de la sociedad, observamos que de manera consistente las opciones de convenio reflejan una mayor longevidad. Muy probablemente la experiencia en el mercado constituye un valioso activo intangible que aumenta las posibilidades de evitar la liquidación en las sociedades con mayor edad.

²⁵ Son cifras muy lejanas al 17,2% registrado en 2012 y al 24,9% de 2011.

²⁶ 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 por la aparición de factores imprevistos ajenos a la gestión y a la voluntad del deudor, por lo que la interpretación de la evolución de esta variable debe tomarse con cautela.

MEDIANA DE LA EDAD. EVOLUCIÓN. AÑOS							
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
CONVENIOS	19	19	17	19	20	18	19
LIQUIDACIONES	15	15	15	14	16	15	15

Otro rasgo observado en diversos ejercicios ha sido el mejor perfil financiero de las sociedades que alcanzan un convenio, en comparación con las que se liquidan. Sin embargo, la siguiente tabla indica que en 2025 el nivel de apalancamiento del grupo de convenios fue superior y que la estabilidad de financiación (relación de fondos propios y exigible a largo sobre el activo) fue menor. El resultado de 2025 contrasta con los ejercicios anteriores, en que la imagen patrimonial de las sociedades que alcanzan convenio se muestra mejor que la de las que se liquidan.

	ENDEUDAMIENTO. EVOLUCIÓN. MEDIANA			
	EXIGIBLE TOTAL / ACTIVO TOTAL		FONDOS PROPIOS Y EXIGIBLE A LARGO / ACTIVO TOTAL	
	CONVENIOS	LIQUIDACIONES	CONVENIOS	LIQUIDACIONES
2025	0,99	0,92	0,36	0,38
2024	0,82	0,92	0,70	0,39
2023	0,92	0,93	0,42	0,51
2022	0,81	0,94	0,46	0,45
2021	0,84	0,89	0,53	0,38
2020	0,84	0,91	0,46	0,37
2019	0,83	0,91	0,57	0,39

RECAPITULACIÓN

De lo expuesto en este capítulo extraemos los siguientes resultados:

- En 2025 fueron 161 los concursos necesarios, de los cuales en 17 se acordó la intervención (un 10,6% de los concursos necesarios). Por su parte, fueron 161 los concursos voluntarios con suspensión de facultades sin que el deudor hubiera solicitado la liquidación: un 3,4% de los concursos voluntarios. En total, los concursos voluntarios con suspensión sumaron un 14,3%.
- En 519 concursos voluntarios el juez determinó la sustitución del deudor a la vez que inició la fase de liquidación en el mismo auto de declaración de concurso (el 10,9% de los voluntarios).
- La mediana de edad de las sociedades que integran el grupo de suspensiones por solicitud de liquidación es de 16 años, frente a los 14 y los 12 años de los concursos voluntarios con suspensión y los necesarios con intervención respectivamente.

- En 2025 alcanzan la fase sucesiva un total de 1.301 concursos, correspondiendo 22 de ellas a fases de convenio (un 1,7%). Por su parte, las liquidaciones directas (sin antes haberse producido una fase de convenio o incluso un convenio) ascendieron a 1.226 casos, un 94,2% del total de fases sucesivas. El resto de las liquidaciones, el 5,8%, procede de intentos fallidos de reestructuración.
- En 2025 se registraron 43 convenios, un 3,3% del total de soluciones asignativas.
- La mediana del pasivo de los convenios ascendió a 1.069.968 Euros, frente a los 345.275 Euros en las fases de convenio y los 398.769 Euros de las liquidaciones. Sin embargo, contrasta el volumen de negocio, que es menor en el grupo de convenios: 358.492 Euros, frente a 420.078 Euros en las fases de convenio 485.248 Euros en las de liquidación.
- Se percibe asimismo entre las concursadas que inician la liquidación una edad inferior: un 50% de las mismas solamente suma hasta 15 años de experiencia en el mercado, por debajo de los 19 años del grupo de convenios y de los 24,5 de las que inician fase de convenio.
- En cuanto a los indicadores de viabilidad basada en la actividad, el grupo de convenios refleja la imagen más deteriorada, seguido del grupo de fases de convenio. Así, la ratio que mide la capacidad para generar recursos sobre el pasivo es 2% negativo en las fases de liquidación, siendo 6% negativo entre las fases de convenio y 11% negativo en el grupo de convenios.
- Un 50% de las sociedades que alcanzan convenio acumulan un 99% o menos de deuda en relación con el activo. La mediana se sitúa en el 100% y el 92% en las fases de convenio y en las fases de liquidación respectivamente. Así, según las cifras de 2025, un menor apalancamiento no nos está indicando mayores posibilidades de alcanzar un convenio.
- En 2025 hemos registrado un total de 1.427 procedimientos especiales. De estos, hemos identificado 52 procedimientos de continuación de los cuales 46 no han derivado en la liquidación (el 88,5% de las continuaciones), y 6 (el 11,5%) si lo hicieron.
- En cuanto a los procedimientos especiales de liquidación, en 107 casos (7,5% de las liquidaciones) se nombró administrador concursal y en 1.268 casos no (88,9%).
- La mediana de la ratio de generación de recursos es peor en el grupo de continuación (-6% frente al -5% y el -4% de los grupos de liquidación con y sin administrador concursal).

3. La Recuperación del Crédito en los Convenios

Este capítulo contiene un análisis descriptivo de los convenios alcanzados en 2025 en los concursos (procedimientos ordinarios). Son acuerdos que permiten la reestructuración del pasivo manteniendo el deudor la propiedad y la administración de la sociedad, bajo condición del cumplimiento de los pactos contenidos en ellos. A su vez, el convenio es un instrumento para la recuperación del crédito dentro del supuesto de continuidad de la actividad empresarial. En el plano financiero ello conlleva la reestructuración del pasivo normalmente toma la forma de un plan de pagos, cuyo cumplimiento íntegro está contemplado por la ley como causa de conclusión de concurso.²⁷ Nuestro objetivo consiste en estudiar la naturaleza financiera de estos planes de pagos, tomando nota de las quitas y esperas pactadas con los acreedores ordinarios.²⁸ A partir de esas quitas y esperas, valoraremos las expectativas de recuperación del crédito de los acreedores ordinarios.²⁹

En 2025 hemos registrado un total de 15 planes de pagos, cuyos convenios forman parte de los 43 identificados en ese año y para los que (a la fecha de realización de este estudio) no se ha identificado la posterior apertura de una fase de liquidación.

El capítulo se estructura en tres partes. En la primera (sección 3.1) identificaremos algunas características de los procedimientos en que se alcanza convenio, y estimaremos las expectativas de recuperación para los acreedores ordinarios. También relacionaremos estas expectativas de recuperación con el carácter voluntario o necesario del concurso y con el momento de aprobación del convenio (con o sin apertura de la fase de convenio). En la

²⁷ El plan de pagos es incompatible con la liquidación total del patrimonio del deudor y, en principio, debería pactarse de acuerdo con la capacidad para la generación de recursos de la empresa, pudiéndose en todo caso contemplar la realización o cesión en pago de bienes o derechos de la masa activa siempre que no sean necesarios para la actividad.

²⁸ También quedarán vinculados los acreedores privilegiados (generales y especiales) que opten por adherirse al convenio o que, no adhiriéndose, se vean arrastrados por las mayorías legalmente previstas (según la clase a la que pertenezcan y la naturaleza de las medidas contenidas por el convenio). Por su parte, los convenios establecen los pagos a los titulares de los créditos subordinados, quienes carecen del derecho de adhesión a la propuesta de convenio, y cuyo derecho de cobro está sujeto a la completa satisfacción del compromiso con los ordinarios. La *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*, en vigor a partir del 26 de septiembre de 2022 estableció, además, que los acreedores subordinados queden afectados por las mismas quitas y esperas establecidas en el convenio para los ordinarios, sin embargo computándose cada uno de los plazos anuales de espera establecidos para los créditos ordinarios como plazos trimestrales de espera, sin que la totalidad de la espera pueda ser superior a diez años para todos los acreedores a contar desde el comienzo del cumplimiento del convenio.

²⁹ Respecto a los créditos ordinarios, previamente a la entrada en vigor el 7 de septiembre de 2014 del *Real Decreto – Ley 11/2014, de 5 de septiembre, de medidas urgentes en materia concursal* (cuyas disposiciones fueron convalidadas posteriormente - en su mayoría - por la *Ley 9/2015, de 25 de mayo, de medidas urgentes en materia concursal, en vigor el 27 mayo 2015*), se limitaban 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 aprobara el convenio, pudiendo el juez, sin embargo, admitir la superación de estos límites en las propuestas anticipadas de convenio que contemplaran la continuidad de la actividad de la empresa para su cumplimiento. Es decir, en que el deudor hubiere presentado una propuesta anticipada acompañada de un plan de viabilidad. De forma excepcional, el juez podía asimismo autorizar la superación de los límites cuando la concursada desarrollara una actividad de especial trascendencia para la economía. Hay que señalar que para la aprobación del convenio hasta estos límites de quita y espera, antes de la reforma de 2014 era suficiente con obtener apoyo de acreedores que fueran titulares del 50% del pasivo ordinario. La reforma de 2014 suprimió la liberación de límites de quita y espera en las propuestas anticipadas. Desapareció asimismo la posibilidad de que el juez autorizara la superación de los límites cuando la concursada desarrolle una actividad de especial trascendencia para la economía. Se abrió en cambio la posibilidad de aprobar convenios con quita superior a la mitad del crédito pero con espera no superior a los 10 años, condicionado eso sí a obtener apoyo del 65% del pasivo ordinario; y se mantuvieron los límites de quita hasta el 50% y espera hasta 5 años para las mayorías que alcancen entre el 50% y el 65% del pasivo ordinario. Cuando la propuesta consistiera en el pago íntegro de los créditos ordinarios en plazo no superior a tres años o en el pago inmediato de los créditos ordinarios vencidos con quita inferior al veinte por ciento, sería suficiente que votara a su favor una porción del pasivo superior a la que votara en contra. La *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*, en vigor a partir del 26 de septiembre de 2022, mantiene los límites de la reforma de 2014, si bien introduce la novedad (entre otros aspectos relativos a los convenios con modificación estructural, a los créditos públicos y los laborales, etc.) de que, en el supuesto de pago inmediato de los créditos ordinarios vencidos con quita inferior al veinte por ciento, el pago del resto se realizará a su respectivo vencimiento.

segunda parte (sección 3.2.) valoraremos si las características del concursado (tamaño, sector, solvencia...) influyen sobre las expectativas de recuperación. En el último apartado se aporta una perspectiva histórica (sección 3.3).

Antes de entrar en el análisis, señalemos que la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*, en vigor a partir del 26 de septiembre de 2022, estableció un único procedimiento de adhesión u oposición que se hace llegar a la administración concursal (por escrito, con firma ológrafa o electrónica) en un plazo máximo de dos meses desde la fecha de admisión a trámite de cada propuesta (plazo ordinario prorrogable, en su caso, hasta los quince días siguientes a la fecha de presentación de la lista provisional de acreedores).³⁰ La norma permite incluso que, agotado el plazo ordinario para recoger las adhesiones, el juez conceda, justificadamente y a instancias del deudor, una prórroga máxima de dos meses. El procedimiento finaliza con la primera propuesta que alcance las suficientes adhesiones, tras lo cual el Letrado de la Administración de Justicia, en el mismo día de la proclamación del resultado o en el siguiente hábil, someterá el convenio aceptado a la aprobación del juez.³¹ Solamente quienes no se hubieran adherido a la propuesta o bien la administración concursal están legitimados (en el plazo de diez días desde el siguiente a la fecha de proclamación del resultado) para formular oposición a la aprobación judicial del convenio. El juez dictará sentencia aprobando o rechazando el convenio dentro de los cinco días siguientes al del vencimiento del plazo para oponerse a la aprobación, sin que se hubiere formulado oposición, o dentro del plazo de diez días una vez tramitado el incidente de oposición, si se hubiera formulado.³²

Salvo razones adecuadamente justificadas, la duración excesiva de la fase de convenio (prolongación a más de seis meses) reduce en un cincuenta por ciento la retribución de la administración concursal prevista para esta fase. En virtud de la reforma de 2022, tras dos años de vigencia del convenio, el concursado puede presentar propuesta de modificación del convenio que se encuentre en riesgo de incumplimiento por causa que no le sea imputable a título de dolo, culpa o negligencia y siempre que se justifique debidamente que la modificación resulta imprescindible para asegurar la viabilidad de la empresa. Para la aprobación de la modificación se tienen en cuenta los importes pendientes de pago directamente derivados del convenio previamente pactado.

³⁰ Entre las modificaciones sustanciales en materia del convenio introducidas por la *Ley 16/2022*, destacan la supresión de la junta de acreedores y del convenio anticipado. En particular, previamente a la reforma de la *Ley 16/2022* el deudor podía presentar una propuesta en la misma solicitud del concurso, o bien dentro del período hasta expirar el plazo para la comunicación de créditos, hablándose en ese caso de convenio anticipado. De no aprobarse anticipadamente (por no alcanzar las suficientes adhesiones), y siempre que el concursado no optara por la liquidación, la propuesta anticipada se podía mantener, pudiéndose presentar por el deudor o los acreedores que superaran una quinta parte del pasivo cualquier otra propuesta para su eventual aprobación en junta de acreedores, o bien mediante adhesión por escrito cuando el número de acreedores excediera de trescientos y el juez admitiera dicho procedimiento.

³¹ De acuerdo con la Disposición transitoria primera de la *Ley 16/2022*, los concursos declarados antes de la entrada en vigor de la referida ley se rigen por lo establecido en la legislación anterior, con diversas excepciones, que incluyen: a) las propuestas de convenio que se presenten después de su entrada en vigor, b) las adhesiones de los acreedores, y c) la tramitación de la propuesta. De los 43 convenios identificados en 2025, 8 se aprobaron tras el inicio de una fase de convenio (correspondiente a 2025 o en un momento anterior). De las 8 fases de convenio correspondientes a convenios de 2025, 6 fueron iniciadas a partir del 26 de septiembre de 2022, fecha en que la referida Disposición transitoria primera determina la aplicación de la *Ley 16/2022* en esta materia. Por su parte, 35 convenios se aprobaron en 2025 sin fase de convenio. No habiendo identificado ningún convenio *anticipado* (es decir, aprobado sin fase sucesiva e iniciado antes de la reforma) deducimos que también a estos se les aplicó la *Ley 16/2022*. Es decir, estimamos que, del total de 43 convenios de 2025, a 42 convenios (el 95%) se les aplicó la nueva legislación.

³² Se incluyen entre los motivos de oposición a la aprobación judicial del convenio la adhesión a la propuesta por quien o quienes no fueren titulares legítimos de los créditos cuando esas adhesiones hubieran sido decisivas para la aceptación de una propuesta de convenio. Nótese que es posible que el plazo de adhesión o de oposición se dé por finalizado previamente a la presentación de la lista provisional de acreedores por la administración concursal. Asimismo, es posible que las adhesiones efectuadas en tiempo y forma no puedan ser revocadas tras la aprobación del convenio, incluso cuando posteriormente al mismo una sentencia modifique el importe o la clase del crédito o créditos cuyos titulares hayan solicitado la revocación.

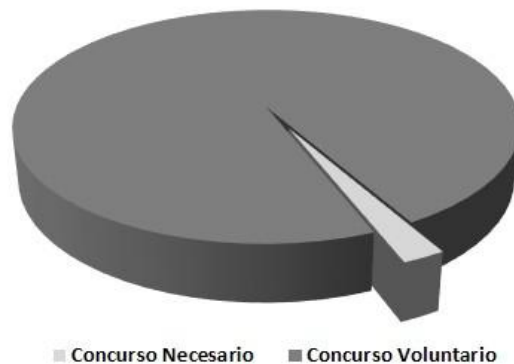
3.1. Características de los Convenios y Recuperación del Crédito.

Antes de abordar el contenido financiero de los convenios, identificaremos algunos de los sucesos procesales que precedieron a su aprobación. En concreto, contabilizaremos cuántos de los convenios aprobados corresponden a concursos voluntarios y cuántos corresponden a necesarios, pasando luego a contabilizar el número de convenios aprobados sin fase sucesiva de convenio frente a los que sí lo fueron.

3.1.1. Características de los convenios.

De los 43 convenios registrados en 2025, el 2,3% correspondió a concursos necesarios.

CONVENIOS POR IDENTIDAD DEL SOLICITANTE DEL CONCURSO		
SOLICITANTE	NÚMERO	PORCENTAJE
ACREEDOR/ES (CONCURSO NECESARIO)	1	2,3
DEUDOR (CONCURSO VOLUNTARIO)	42	97,7
TOTAL	43	100,0



De forma recurrente a lo largo de los años, se constata la reducida proporción de concursos previamente promovidos por un acreedor entre los que finalizan en convenio. En la siguiente tabla se distingue entre los convenios aprobados sin o con apertura de la fase de convenio.

CONVENIOS POR MECANISMO DE APROBACIÓN		
TIPO DE PROPUESTA	NÚMERO	PORCENTAJE
SIN FASE DE CONVENIO	35	81,4
EN FASE SUCESIVA DE CONVENIO	8	18,6
TOTAL	43	100,0

Observamos que, del total de 43 convenios identificados en 2025, 35 (el 81,4%) se aprobaron sin fase de convenio, mientras que 8 (18,6%) se alcanzaron tras la apertura de una fase de convenio. Estos resultados tienen gran relevancia en tanto que expresan la mayor o menor agilidad con la que se tramitaron y aprobaron los convenios.

3.1.2. Recuperación del crédito.

Pasamos ahora a analizar 15 planes de pagos en convenios aprobados en 2025. Concretamente, hemos tomado nota de la quita (parte del valor nominal del crédito que se condona), de la espera (período de tiempo que transcurre entre la fecha de aprobación del convenio hasta el último pago previsto en el mismo) y, cuando estuviere disponible, del plan de pagos.³³ Nótese que en 4 convenios no disponíamos del plan de pagos pero sí de la quita y la espera, en cuyo caso hemos asumido que los pagos se distribuían de manera constante a lo largo de la espera.

Partiendo pues de las respectivas quitas y esperas, hemos estimado el valor actual del compromiso del deudor, expresado como porcentaje del valor nominal de la deuda. A tal efecto, hemos empleado como tasa de actualización el Tipo de Interés para nuevas operaciones, préstamos y créditos entre 250 mil y hasta un millón de Euros a las sociedades no financieras (según datos del Banco de España).³⁴

En la siguiente tabla se informa de los valores adoptados por la variable resultante, una estimación de la recuperación de los acreedores afectados por los convenios (fundamentalmente, los acreedores ordinarios) bajo el supuesto de cumplimiento de éstos.

RECUPERACIÓN DE LOS ACREEDORES ORDINARIOS BAJO EL SUPUESTO DE CUMPLIMIENTO DEL CONVENIO						
VALOR ACTUALIZADO (POR CADA 100 EUROS) DE LOS COMPROMISOS DE PAGO ASUMIDOS POR LA CONCURSADA EN EL CONVENIO*						
PERCENTILES	P5 ^R	P25 ^R	P50 ^R	P75 ^R	P95 ^R	OBS.
RECUPERACIÓN	20,6	45,2	67,7	90,4	98,3	15

*Nota: Tasa de actualización: TAE correspondiente al primer mes disponible del año del convenio para nuevas operaciones, préstamos y créditos entre 250 mil y hasta un millón de Euros realizados a sociedades no financieras. Fuente: Boletín Estadístico. Banco de España.

En primer lugar, observamos que la mediana (percentil 50) de la expectativa de recuperación ha sido del 67,7%. Es decir, los acreedores ordinarios del convenio típico aprobado en 2025 sufren una pérdida estimada del 32,3%. Por otra parte, el percentil 25 se situó en el 45,2%, relativamente lejos de la mediana, al igual que el percentil 75, que asciende hasta el 90,4% de recuperación, lo cual nos está indicando una fuerte dispersión.

En cuanto a los dos extremos de la tabla, vemos que en un 5% de los casos la expectativa de recuperación de los acreedores ordinarios fue igual o inferior al 20,6%, mientras que por el otro lado un 5% recuperaría un 98,3% o más.

En la siguiente tabla se calcula el valor esperado de la recuperación en función del momento procesal de la aprobación del convenio.

³³ En aquellos casos en que se identificó más de una propuesta se tomó la de menor espera.

³⁴ En el apéndice (apartado de *Técnicas de análisis*) se detalla la metodología empleada para el cálculo de este valor.

EXPECTATIVAS DE RECUPERACIÓN DE LOS ACREEDORES ORDINARIOS, EN FUNCIÓN DEL MOMENTO PROCESAL DE LA APROBACIÓN DEL CONVENIO

	MECANISMO DE APROBACIÓN		
	CONVENIOS CON PLANES DE PAGOS ACTUALIZABLES	SIN FASE DE CONVENIO	CON FASE DE CONVENIO
MEDIANA	67,7	75,0	67,7
OBSERVACIONES	15	10	5

Los resultados indican que las propuestas aprobadas en fase común (es decir, sin apertura de la fase de convenio) suponen un porcentaje superior de recuperación, un 75,0%. Así, en los 10 convenios alcanzados de forma más ágil la expectativa de recuperación para los acreedores ordinarios resultó ser generalmente mayor.

3.2. Características de la Concursada y Expectativas de Cobro.

En esta sección se analizan dos grupos de convenios, tomando como referencia la mediana de la variable de recuperación: un primer grupo con valores iguales o inferiores a la mediana; el segundo grupo compuesto por convenios cuyos valores son superiores a la misma.

Estudiaremos las características de cada grupo: de tamaño, sector, edad y financieras. Mediante la comparación de los valores obtenidos para cada grupo, trataremos de contrastar la posible relación entre nivel de recuperación y cada una de estas dimensiones.

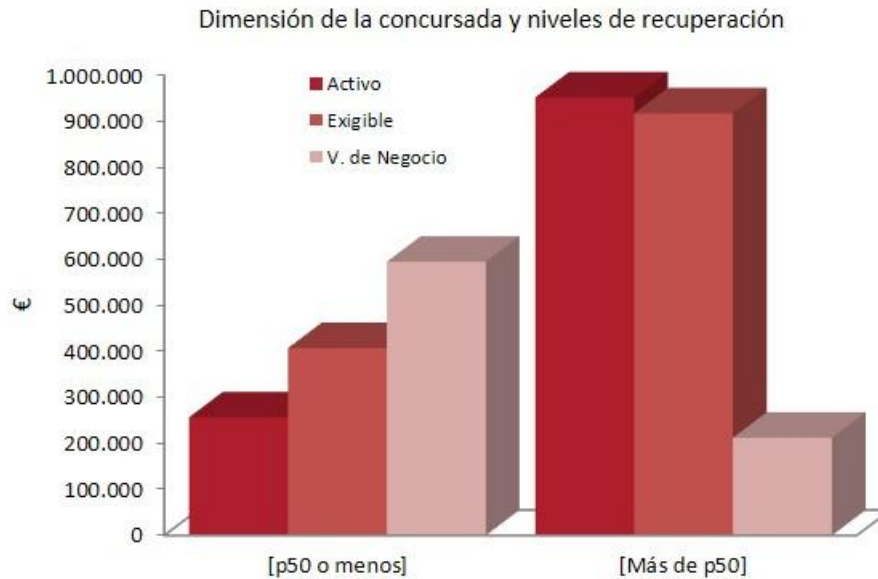
Con el fin de orientarnos a través de la tabla, procederemos en dos niveles: primero compararemos las medianas (percentil 50) obtenidas para cada grupo de recuperación (columna central); seguidamente estudiaremos las características de cada distribución (filas: por ejemplo, fijando la atención en los extremos), lo que nos permitirá captar la diversidad de casos que cada grupo acoge dentro de sí.

DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA, SEGÚN NIVEL DE RECUPERACIÓN

PERCENTILES	RECUPERACIÓN ≤ p50 ^R					Obs.
	p5	p25	p50	p75	p95	
Activo (€)	3.000	18.943	256.692	626.436	28.738.314	8
Pasivo Exigible (€)	51.389	56.321	407.273	619.641	23.686.783	7
Volumen de Negocio (€)	16.817	111.949	595.021	1.313.032	19.942.728	6
Asalariados	1	4	8	12	15	4
PERCENTILES	RECUPERACIÓN > p50 ^R					Obs.
	p5	p25	p50	p75	p95	
Activo (€)	28.578	112.060	952.206	1.131.402	4.041.096	5
Pasivo Exigible (€)	49.736	106.647	917.683	1.117.737	2.955.473	5
Volumen de Negocio (€)	28.394	83.092	212.578	418.668	1.664.837	5
Asalariados	1	1	1	50	50	3

Nota: Mediana de RECUPERACIÓN: p50^R=67,7%

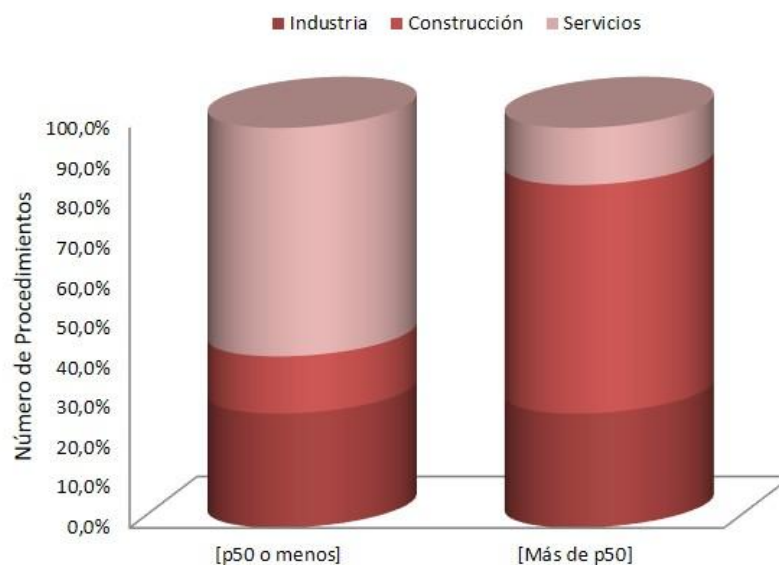
Analizando las medianas, observamos el grupo de mayor recuperación se compone de sociedades más grandes patrimonialmente (pasivo exigible de 917.683 euros frente a 407.273 euros), si bien registran menores niveles de actividad (volumen de negocio de 212.578 euros frente a 595.021 euros). En el plano laboral, advertimos que las sociedades con mayor compromiso de pago contratan un número inferior de asalariados (1 frente a los 8 del grupo de menor recuperación).



Por su parte los datos indican la existencia de una mayor proporción de sociedades de la construcción entre las de mayor compromiso de pago.

SECTOR DE LA CONCURSADA				
SECTOR	RECUPERACIÓN ≤ p50 ^R		RECUPERACIÓN > p50 ^R	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	2	28,6	2	28,6
Construcción	1	14,3	4	57,1
Servicios	4	57,1	1	14,3
Total	7	100,0	7	100,0

Nota: Mediana de RECUPERACIÓN: p50^R=67,7%



Centrando ahora la atención en la edad (tiempo de presencia en el mercado), los datos indican que el grupo con mayor recuperación está compuesto por sociedades más longevas: es decir, el compromiso de pago parece asociarse positivamente a una mayor trayectoria de la sociedad en el mercado.

EDAD DE LA CONCURSADA, SEGÚN NIVEL DE RECUPERACIÓN						
GRUPO	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
RECUPERACIÓN ≤ p50 ^R	7	10,5	21,5	41	45	8
RECUPERACIÓN > p50 ^R	9	10	26	38	54	7

Nota: Mediana de RECUPERACIÓN: p50^R = 67,7%

Fijándonos en el extremo superior de la distribución de edad, se observa que un 5% de las sociedades del grupo de mayor pago acumula 54 años o más de experiencia.

Por otra parte, en un sentido financiero parecería razonable que los planes de pago tuvieran correspondencia con la calidad de la empresa según queda reflejada en las siguientes ratios de viabilidad.

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD SEGÚN NIVEL DE RECUPERACIÓN						
PERCENTILES	RECUPERACIÓN ≤ p50 ^R					Obs.
	p5	p25	p50	p75	p95	
Valor Añadido	0,13	0,32	0,49	0,52	0,94	6
Margen	-4,18	-0,17	-0,02	0,01	0,02	6
Rentabilidad	-2,33	-0,15	0,02	0,06	0,69	6
Recursos Generados	-0,64	-0,15	0,06	0,09	0,80	6
PERCENTILES	RECUPERACIÓN > p50 ^R					Obs.
	p5	p25	p50	p75	p95	
Valor Añadido	0,04	0,18	0,26	0,90	1,00	5
Margen	-0,40	-0,35	-0,15	-0,13	0,00	5
Rentabilidad	-0,37	-0,16	-0,08	0,01	0,01	5
Recursos Generados	-0,21	-0,13	-0,08	0,01	0,02	5

Nota: Mediana de RECUPERACIÓN: p50^R = 67,7%

En contra de lo que cabría esperar, los resultados indican una relación negativa entre el compromiso y las ratios de viabilidad: margen, rentabilidad y capacidad para generar recursos.

En particular, llama la atención que la mediana de la ratio de recursos generados en el grupo de mayor compromiso de pago sea del 8% negativo, frente al 6% positivo del grupo de menor recuperación. Es decir, el grupo de mayor compromiso de pago se compone de sociedades que presentan una gran debilidad financiera. Con todo, analizando con más detalle la distribución de la ratio de recursos generados, observamos que el 25% de las sociedades del grupo de mayor recuperación exhibe una cifra positiva de recursos generados sobre pasivo, un 1%.

Pasemos ahora a interpretar los valores de solvencia patrimonial y su posible correspondencia con los niveles de recuperación.

RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL SEGÚN NIVEL DE RECUPERACIÓN						
RECUPERACIÓN ≤ P50 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Financiación a l/p	-2,44	-0,20	0,49	0,66	1,00	8
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,00	0,07	0,39	0,71	8
Apalancamiento	0,81	0,82	0,91	3,28	5,54	7
Reservas	0,00	0,00	0,05	0,09	0,24	8
RECUPERACIÓN > P50 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Financiación a l/p	0,09	0,27	0,36	0,48	0,71	5
Activos Fin. y Materiales	0,02	0,04	0,10	0,14	0,96	5
Apalancamiento	0,73	0,95	0,96	0,99	1,74	5
Reservas	0,03	0,18	0,20	0,33	0,65	5

Nota: Mediana de RECUPERACIÓN: p50^R = 67,7%

Empezando por el apalancamiento, la tabla refleja valores relativamente reducidos en el grupo de menor recuperación, con una mediana del 91%, siendo inferior al de mayor recuperación: mediana del 96%. Sin embargo, el percentil 75 indica la existencia de sociedades extremadamente endeudadas entre las de menor compromiso (con un 328% o más de apalancamiento).

Por su parte, en el grupo de mayor recuperación las reservas alcanzan el 20% del activo, muy por encima del grupo de menor recuperación, con un 5%.

En general, la gran diversidad de situaciones dentro de cada grupo de recuperación indica la escasa relación entre la calidad patrimonial de la empresa y la recuperación de los acreedores.

3.3. Evolución temporal.

En 2025 el 2,3% de los convenios aprobados correspondió a concursos necesarios, constituyendo una cifra relativamente reducida en la serie, solo por encima de la registrada en 2023 (un 1,9%). Se constata la reducida iniciativa de los acreedores en los concursos que finalizan en convenio.

CONVENIOS APROBADOS EN CONCURSOS NECESARIOS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE.						
2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
3,8	6,7	3,4	7,5	1,9	10,0	2,3

Por su parte, de los convenios registrados en 2025, un 81,8% se aprobó sin haber tenido lugar la fase sucesiva de convenio, cifra muy superior a la registrada en los años precedentes, hecho que debe atribuirse a la flexibilización en el trámite de propuesta y en la aprobación del convenio introducida por la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*, en vigor a partir del 26 de septiembre de 2022. En particular, la reforma suprimió el convenio anticipado y la restricción de no poder ser aprobado por el juez hasta disponer

de los textos definitivos del inventario y la lista de acreedores, admitiendo (y de hecho generalizando) la posibilidad de aprobación en tanto se tramita la fase común.

CONVENIOS APROBADOS SIN FASE DE CONVENIO. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE.						
2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
9,6	13,5	8,0	13,9	40,0	61,7	81,8

En cuanto a la expectativa de recuperación de los acreedores ordinarios (siempre condicional al cumplimiento del convenio), en 2025 la mediana de recuperación fue del 67,7%, por encima de las cifras obtenidas en años anteriores.

EXPECTATIVA DE RECUPERACIÓN. EVOLUCIÓN. MEDIANA.						
2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
49,1	47,6	47,5	47,7	48,8	56,9	67,7

De otro lado, se suscita la cuestión de si las propuestas aprobadas sin o con fase de convenio se caracterizan por niveles superiores de recuperación. Observamos que el porcentaje de cobro de los convenios aprobados en 2025 sin fase de convenio fue comparativamente elevado en términos históricos, siendo a la vez superior al del conjunto (comparación con la anterior tabla).

EXPECTATIVA DE RECUPERACIÓN EN CONVENIOS SIN FASE DE CONVENIO*. EVOLUCIÓN. MEDIANA.						
2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
92,1	46,6	48,4	65,0	58,7	47,6	75,0

*Nota: Previamente a 2023, las cifras corresponden a los convenios denominados ‘anticipados’.

RECAPITULACIÓN

- De los 43 convenios registrados en 2025, el 2,3% correspondió a concursos necesarios, confirmando la escasa iniciativa de los acreedores entre los procedimientos que finalizan en convenio.
- Del total de convenios identificados en 2025, 35 (el 81,4%) se aprobaron sin fase de convenio, mientras que solamente 8 (18,6%) se alcanzaron tras la apertura de una fase de convenio, hecho que debe atribuirse a la flexibilización de los trámites de propuesta y aprobación del convenio introducida por la Ley 16/2022.
- En 2025 la mediana de la expectativa de recuperación ha sido del 67,7%. Es decir, los acreedores ordinarios del convenio típico aprobado en 2025 sufren una pérdida estimada del 32,3%.
- Las propuestas aprobadas en fase común (es decir, sin apertura de la fase de convenio) suponen un porcentaje superior de recuperación, un 75,0%.

- Tomando como referencia la mediana para separar los convenios en función de la mayor o menor recuperación para los acreedores, en 2025 el grupo de mayor recuperación se compone de sociedades más grandes patrimonialmente (pasivo exigible de 917.683 euros frente a 407.273 euros), si bien registran menores niveles de actividad (volumen de negocio de 212.578 euros frente a 595.021 euros).
- Los datos indican la existencia de una mayor proporción de sociedades de la construcción entre las de mayor compromiso de pago (un 57,1% frente al 14,3%).
- El grupo con mayor recuperación está compuesto por sociedades más longevas: es decir, el compromiso de pago parece asociarse positivamente a una mayor trayectoria de la sociedad en el mercado.
- En 2025 la mediana de la ratio de recursos generados en el grupo de mayor compromiso de pago fue del 8% negativo, frente al 6% positivo del grupo de menor recuperación.
- Con respecto al apalancamiento, en 2025 se registran valores relativamente reducidos en el grupo de menor recuperación, con una mediana del 91%, siendo inferior al de mayor recuperación: mediana del 96%.

4. Duración del Procedimiento.

El desarrollo de un procedimiento de insolvencia implica la realización de un conjunto de tareas. Dichas tareas se pueden analizar en función de los actores que las ejecutan, de los agentes afectados, la finalidad perseguida, la información que revelan, o del tiempo que requieren. Este último aspecto, la duración, es económicamente relevante por diversos motivos. En el caso de empresas o unidades productivas con posibilidades de sobrevivir al procedimiento, la insolvencia provoca una incertidumbre que conviene superar lo antes posible. Cuando existan opciones de continuidad, el retraso en alcanzar el acuerdo incrementa los costes unidos a la estigmatización del deudor (a quien se asocia con el fracaso). La caída de las ventas, la suspensión de cobros, la huida de inversores, la desmotivación de los recursos humanos ... van sumando como costes de la insolvencia. Por otra parte, en los casos de liquidación separada de los activos, hasta que no se produce su reasignación a otros usos, estos pueden sufrir pérdidas irreversibles por abandono e inactividad. Por tanto, la agilidad es una de las características deseables del sistema, sin presuponer no obstante que una menor duración equivalga a una mejor justicia. En este sentido, el cálculo de tiempos no debe interpretarse en términos de calidad neta del sistema: el análisis se realiza con propósito informativo, esperando ofrecer datos útiles en el plano procesal.

Este capítulo tiene los siguientes objetivos:

- Medir la duración de los concursos para los cuales se haya registrado algún avance procesal a lo largo del ejercicio 2025 (sección 4.1).
- Explicar los factores económico-financieros que conducen a una mayor o menor duración de la fase común de los concursos (sección 4.2).
- Estimar la duración de los concursos 'sin masa' (sección 4.3.1).
- Calcular los tiempos entre el auto de apertura y el auto de conclusión en los procedimientos especiales (sección 4.3.2).
- Aportar una perspectiva de evolución, tratando de identificar patrones más o menos estables a lo largo del tiempo (sección 4.4).

Desde la perspectiva metodológica conviene tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Para cada variable y grupo de interés se incluye la totalidad de las observaciones, quedando los casos extremos (los de mayor duración) representados en el tramo superior de la muestra (percentil 95%).³⁵
- En el cálculo de la duración de la fase común se excluyen todos los concursos que abren la fase de liquidación tras fracasar un convenio.

³⁵ Especialmente para el cálculo de la duración de la fase común, se da el problema (imposible de detectar) de casos extremos debidos a la posible ausencia de documentos intermedios que informaran, por ejemplo, de la aprobación de un convenio cuyo fracaso hubiera derivado en una liquidación: para estos casos no podemos saber si una excesiva distancia entre el Auto de Declaración de Concurso y el Auto de Apertura de la Fase de Liquidación se debe a la ausencia de este documento intermedio o a la ineficiencia del juzgado que tramitaba el concurso. En comparación con otras aproximaciones (por ejemplo, el cálculo del promedio, máximos y mínimos ...), la metodología basada en informar de la distribución por percentiles permite mitigar substancialmente este problema.

4.1. Duración de las fases y duración total del concurso.

En principio, el procedimiento concursal se compone de dos fases, común y sucesiva. En su concepción original, y a excepción del mecanismo de convenio aprobado de forma anticipada, la culminación de la fase común se planteó como condición necesaria para la apertura de la fase sucesiva: se trataba primero de averiguar el estado económico y jurídico de la concursada (fase común) para luego reasignar sus recursos (fase sucesiva). Este orden de cosas dejó de ser válido a partir de las reformas de 2009 y 2011, pensando en la ventaja económica de avanzar las operaciones de liquidación, con realización simultánea (no secuencial) de ambas fases. Y, como se explicó en la introducción del segundo capítulo del presente anuario, la *Ley 16/2022* extendió esta flexibilidad a la tramitación y aprobación de una propuesta de convenio antes de la conclusión de la fase común.

Es por ello por lo que, dado que los documentos que marcan el inicio de la fase sucesiva no indican la finalización de la fase común en todos los supuestos, se plantea la cuestión de cómo medir la duración de esta última. En este sentido, para diversas tareas comprendidas en la fase común, los plazos máximos fueron modificados de manera significativa en la última gran reforma de 2022. La *Ley 16/2022* mantuvo el plazo en que los administradores concursales son comunicados y aceptan el cargo (5 días). Sin embargo, el plazo previsto para la presentación del informe se generalizó a los dos meses (con una posible extensión de hasta dos meses más si concurrían circunstancias excepcionales, o de hasta cuatro meses más si el número de acreedores fuera superior a dos mil). Posteriormente, la fase común del concurso finaliza dentro de los 15 siguientes al de presentación del informe de la administración concursal, momento en que el letrado de la Administración de Justicia dictará decreto poniendo fin a la fase común del concurso, con simultánea apertura de la fase de liquidación si todavía no estuviera abierta.³⁶ Partiendo de estos sucesos y de sus fechas, en el presente estudio estimamos la duración de la fase común tomando como referencia el informe de la administración concursal, cuya elaboración consume la mayor proporción del tiempo previsto para esta fase. Concretamente, cuando la presentación del informe preceda a la apertura de la fase de liquidación o a la de convenio, consideramos la fecha de la fase sucesiva como la de conclusión de la fase común. En caso contrario, cuando el informe sea posterior a la apertura de la fase sucesiva, la fecha de referencia para estimar la duración de la fase común será la de la presentación del informe *añadiéndole* el plazo legal previsto para el cierre de aquella: quince días tras la presentación del informe.³⁷

Tal como se indicó en el segundo capítulo (sobre la Administración y Reasignación de Recursos), en 2025 se registró el inicio de 1.301 fases sucesivas. A efectos del cálculo de la duración de la fase común, excluiríamos aquellas que tuvieron lugar tras el fracaso de un convenio de acreedores aprobado (40 casos), puesto que la apertura de la fase de liquidación en este supuesto no indica la conclusión de una fase común. Ello nos deja con

³⁶ Desde el punto de vista metodológico, conviene señalar que en el Anuario correspondiente al ejercicio 2022 y precedentes, la estrategia de identificación de las fases comunes se basó en separar los procedimientos cuya fase sucesiva se iniciara en plazos suficientemente cercanos al inicio del concurso, concretamente, dentro del período de 66 días (cálculo basado en los supuestos teóricos explicados en los referidos anuarios). Es decir, se consideró que en estos casos el inicio de la fase sucesiva difícilmente podía marcar la finalización de la fase común. Tras la reforma de la *Ley 16/2022*, los supuestos teóricos aplicados dejaron de ser válidos; es decir, los cambios introducidos por esta suponían establecer otro plazo teórico distinto: 80 días. Al elaborar el Anuario 2023 se consideró problemático seguir manteniendo la estrategia de exclusión a partir de plazos suficientemente cercanos (66 días para los concursos previos a la reforma; 80 días para los posteriores) puesto que suponía mezclar criterios. Otra posibilidad hubiera consistido en realizar los cálculos separando los concursos en función de si se iniciaron previa o posteriormente a la reforma. Sin embargo, ello hubiera supuesto sobreestimar la duración de la fase común en el primer caso y subestimarla en el segundo. La ventaja del planteamiento metodológico elegido radica en que, si bien los plazos cambiaron con la reforma, la dificultad de la realización del informe siguió siendo la misma, permitiendo establecer un criterio claro y consistente tanto para los concursos previos como para los posteriores a la *Ley 16/2022*.

³⁷ En definitiva, a partir de 2023 la fecha de inicio de la fase sucesiva deja de ser la única referencia para calcular los tiempos de la fase común. En el anuario 2023 y posteriores entra en consideración la fecha de la presentación del informe de la administración concursal como trámite central de la fase común.

1.261 observaciones. También descartamos, por su particular desarrollo procesal, 3 concursos ‘sin masa’ en que luego se registró la apertura de una fase de liquidación. De las 1.258 fases sucesivas restantes, en 1.021 (el 81,2%) disponemos de la fecha del informe de administración concursal, es decir, del informe presentado con los documentos anejos (inventario, la lista de acreedores, etc.). De estos 1.021 casos, en 456 (el 44,7%) la fase sucesiva se inició *posteriormente* a la presentación del informe. Por tanto, en estos 456 casos la fecha de referencia para la conclusión de la fase común es la de la apertura de la fase sucesiva.

En los 565 casos restantes la fase sucesiva se inició *previamente*, lo que no significa que no hubiera fase común, sino que en ellos se produjo el solapamiento de ésta y la fase sucesiva. De estos 565 concursos, hemos descartado 1 por haberse iniciado previamente a la reforma de la *Ley 16/2022*: en ellos, la conclusión de la fase común requiere disponer de los textos definitivos del informe de administración concursal, es decir, depende a la posible interposición de impugnaciones sobre el inventario y la lista de acreedores, circunstancia que no hemos podido verificar. En cambio, en los 564 casos restantes las posibles discrepancias sobre los documentos anejos no han de retrasar la conclusión de la fase común; como se ha indicado, ésta debe finalizar dentro de los 15 siguientes al de presentación del informe de la administración concursal, momento en que el letrado de la Administración de Justicia dictará decreto poniendo fin a la fase común del concurso. Por lo tanto, en estos 564 casos en que la fase sucesiva sí estaba abierta, estimamos el momento de finalización de la fase común añadiendo 15 días a la fecha de presentación del informe de la administración concursal.

En definitiva, para el ejercicio 2025 se ha estimado la duración de la fase común en 456 casos (en que la fase sucesiva se inició posteriormente a la fecha de presentación del informe de la administración concursal) y en 564 casos (en que en que la fase sucesiva precedió a la presentación del informe de la administración concursal): un total de 1.020 casos.

Lo primero que se constata es que en los concursos de menor dimensión o complejidad el 87,2% de las fases comunes concluye antes de finalizar el año, cifra superior a la del otro grupo (82,4%). Así, la probabilidad de que el concurso requiera más de un año para concluir la fase común se sitúa en el 12,8% y el 17,6% respectivamente.

La tabla que mostramos a continuación revela que la mediana (p50) de la duración de la fase común se situó en los 125 días para el primer grupo (4,2 meses), siendo 150 en el de mayor complejidad (5 meses). Es decir, el análisis de las distribuciones refleja tiempos menores en los concursos de menor dimensión.

DURACIÓN DE LA FASE COMÚN						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
TODAS LAS OBSERVACIONES	76,5	92	128,5	193	473,5	1.020

Observamos que, para el conjunto total de las fases comunes, la duración mediana fue de 128,5 días, siendo de 92 días o menos para un 25% de ellas, y de 193 o más para el 25% de mayor duración.

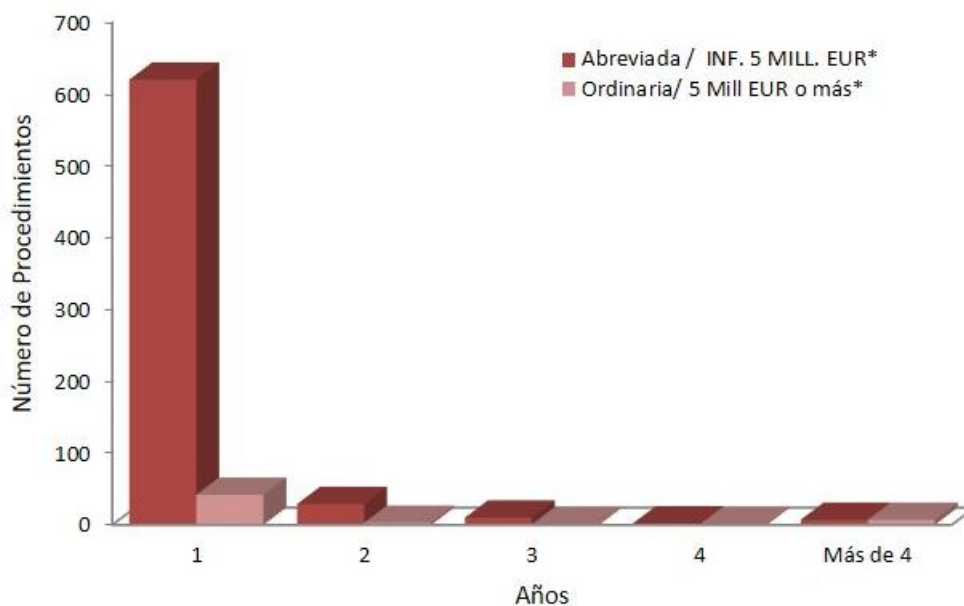
Otro cambio de la *Ley 16/2022* con importantes repercusiones metodológicas consistió en la supresión de la distinción entre procedimientos abreviados y ordinarios. Dado que esta distinción se basa en gran medida en la dimensión de la concursada, y a fin de seguir identificando las posibles diferencias en la duración de la fase común según su mayor o menor complejidad, en los concursos iniciados tras la *Ley 16/2022* se ha tomado como criterio

separador el haber o no acumulado 5 millones de pasivo.³⁸ Lógicamente, año a año la proporción de fases comunes concluidas que corresponden a concursos iniciados antes de la reforma es cada vez menor. Es por ello por lo que, a efectos de la separación de concursos en función de su complejidad, la clasificación del concurso como abreviado u ordinario va dejando de ser relevante, y toma mayor peso la separación basada en el pasivo.

Así, teniendo en cuenta que el análisis por complejidad en concursos iniciados posteriormente a la reforma requiere disponer de las cuentas anuales en un período razonablemente reciente (máximo dos ejercicios entre el depósito y la declaración del concurso), y que la proporción de concursos con pasivo superior a 5 millones es muy reducida (véase la sección 1.1 del presente anuario, así como de los correspondientes a 2023 y 2024), el criterio del pasivo resulta en un número bastante reducido de concursos ordinarios o de gran dimensión, como se advierte en la siguiente tabla.

DURACIÓN DE LA FASE COMÚN, POR TIPOLOGÍA					
Años	ABREVIADA / PASIVO < 5M €* Nº		ORDINARIA / PASIVO >= 5M €* Nº		TOTAL CASOS
	%		%		
1	620	92,8	42	77,8	662
2	29	4,3	3	5,6	32
3	10	1,5	1	1,9	11
4	2	0,3	1	1,9	3
Más de 4	7	1,0	7	13,0	14

* Abreviada u Ordinaria para concursos previos a la Ley 16/2022; pasivo inferior a 5 millones de Euros / 5 millones de Euros o más de pasivo para concursos bajo la Ley 16/2022.



³⁸ El pasivo es un indicador clave en la insolvencia y que puede relacionarse con la complejidad del concurso, habiendo sido los 5 millones de Euros de pasivo uno de los criterios aplicados en el período que media entre la reforma de la Ley 38/2011 y la de la Ley 16/2022 para separar entre una y otra tramitación.

Lo primero que se constata es que en los concursos de menor dimensión o complejidad el 92,8% de las fases comunes concluye antes de finalizar el año, cifra claramente superior a la del otro grupo, con un 77,8%. Así, la proporción de concursos que requieren más de un año para concluir la fase común se sitúa en el 7,2% y el 22,2% respectivamente.

La próxima tabla revela que la mediana (p50) de la duración de la fase común de los concursos menos complejos se situó en los 126 días para el primer grupo (4,2 meses), siendo 169 en el de mayor complejidad (5,6 meses). Es decir, el análisis de las distribuciones refleja tiempos menores en los concursos de menor dimensión.

DURACIÓN DE LA FASE COMÚN, POR TIPOLOGÍA (DÍAS)						
PERCENTILES	p5	p25 ^R	p50 ^R	p75 ^R	p95	OBS.
Abreviada / Pasivo < 5m € *	77	92	126	189	469	668
Pasivo <= 1m € **	76	91	124	182	383	528
Ordinaria / Pasivo >= 5m € *	85	112	169	313	2.137	54
Pasivo > 10m € ***	85	117	171	311	1.807	32

* Abreviada u Ordinaria para concursos previos a la Ley 16/2022; pasivo inferior a 5 millones de Euros / 5 millones de Euros o más de pasivo para concursos bajo la Ley 16/2022. **Pasivo inferior a 1.000.000 Euros ***Pasivo superior a 10.000.000 Euros

Por su parte, el análisis de percentiles indica que un 25% de concursos de menor complejidad tarda 189 días o más en concluir la fase común, siendo 313 los días que como mínimo precisa el cuarto superior de los concursos de mayor complejidad.

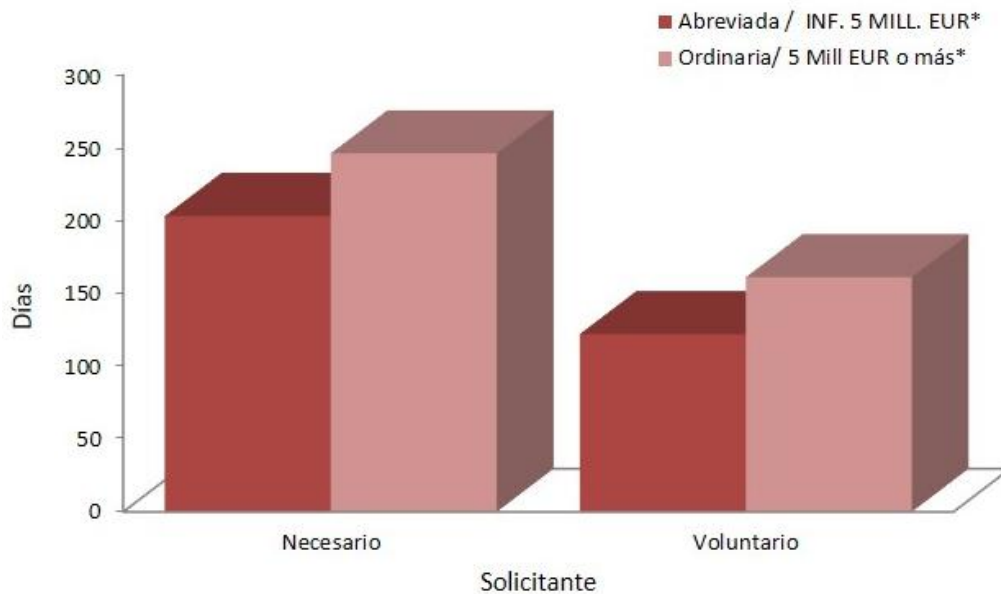
Dentro de los concursos menos complejos, la tabla indica tiempos similares en los que acumulan pasivos inferiores a un millón de Euros (mediana de 124 días). Por su parte, las fases comunes de los concursos con exigible superior a los 10.000.000 de Euros duran 171 días: es decir, prácticamente lo mismo que las del grupo al que pertenecen (mayor complejidad).

También advertimos que el 25% de los concursos menos complejos concluye la fase común en 92 días (3,1 meses) o menos. El tiempo registrado en el cuarto inferior de los concursos de mayor dimensión fue de 112 días (3,7 meses).

¿Qué factores pueden incidir en el tiempo de la fase común? En la siguiente tabla observamos que el hecho (relativamente infrecuente) de que el concurso lo solicite un acreedor (en lugar del deudor) tiene un impacto significativo.

DURACIÓN DE LA FASE COMÚN, POR SOLICITANTE Y TIPOLOGÍA. MEDIANAS				
TIPOLOGÍA	ACREEDOR (C. NECESARIO)		DEUDOR (C. VOLUNTARIO)	
	DÍAS	OBS.	DÍAS	OBS.
Abreviada / Pasivo < 5m € *	203	43	122	625
Ordinaria / Pasivo >= 5m € *	246	7	161	47

* Abreviada u Ordinaria para concursos previos a la Ley 16/2022; pasivo inferior a 5 millones de Euros / 5 millones de Euros o más de pasivo para concursos bajo la Ley 16/2022.



Los tiempos de los concursos voluntarios son inferiores a los observados en los necesarios (81 días menos en el grupo de menor complejidad; 85 menos en el otro grupo), señalando que la iniciativa de los acreedores repercute en una menor eficacia de los órganos concursales.

En clave interpretativa, cabe pensar que la solicitud del acreedor o acreedores puede estar reduciendo la predisposición del deudor a colaborar, lo que dificultaría las tareas de la administración concursal.

Otro factor que influye en los tiempos se debe a la posibilidad de que la fase de liquidación venga precedida de la fase de convenio. Esto es, que en el concurso se registren dos autos de inicio de la fase sucesiva. Son sucesos relacionados con el funcionamiento del sistema concursal como mecanismo clasificatorio o de filtro. De los 13 casos identificados (véase el segundo capítulo), en 7 disponemos de la fecha del informe de administración concursal, lo que permite estimar los tiempos de la siguiente tabla.

DURACIÓN DE LA FASE COMÚN, SEGÚN <u>ORIGEN PROCESAL</u> Y TIPOLOGÍA.				
MEDIANAS				
TIPOLOGÍA	FASE DE LIQUIDACIÓN, DIRECTA		FASE DE LIQUIDACIÓN, TRAS FASE DE CONVENIO	
	DÍAS	OBS.	DÍAS	OBS.
Abreviada / Pasivo < 5m € *	125,5	652	694,5	4
Ordinaria / Pasivo >= 5m € *	161	51	1.341	3

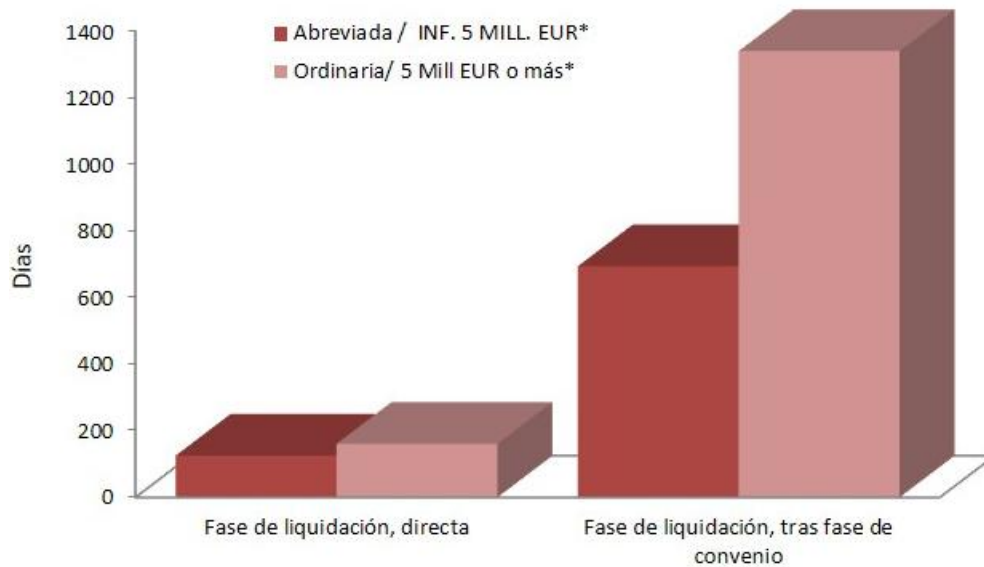
* Abreviada u Ordinaria para concursos previos a la Ley 16/2022; pasivo inferior a 5 millones de Euros / 5 millones de Euros o más de pasivo para concursos bajo la Ley 16/2022.

La comparación de medianas en la tabla anterior muestra que la existencia de dos autos sucesivos extiende los tiempos de forma significativa en los concursos menos complejos (569 días más, 1,6 años), siendo mucho más significativa aún la diferencia en los concursos de mayor dimensión (1.180 días más, 3,2 años).³⁹

³⁹ La interpretación económica de este resultado debe realizarse con precaución. Un sistema eficiente podría definirse como aquél que sólo reestructura (convenio) las empresas cuyo valor actualizado de las rentas futuras superara al valor de venta o transmisión de los activos. Sin

Dejamos ahora las fases comunes y pasamos a calcular el tiempo necesario para alcanzar el convenio, una de las dos soluciones asignativas del concurso.⁴⁰

La tabla siguiente refleja los tiempos necesarios para alcanzar los convenios aprobados en 2025 desde el inicio de sus respectivos concursos.⁴¹



TIEMPO EN ALCANZAR UN CONVENIO DESDE EL AUTO DE DECLARACIÓN DEL CONCURSO		
	Días	Obs.
Tiempo	437	43

Observamos que fueron 437 los días necesarios para aprobar los convenios alcanzados en 2025, esto es, unos 14,6 meses.

Por su parte, los trámites del concurso finalizan con un auto de conclusión, lo que nos lleva seguidamente a

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, los datos indican que las liquidaciones posteriores a una fase de convenio consumen mucho más tiempo que las liquidaciones directas. Todo ello sin olvidar que las liquidaciones tras fase de convenio son mucho menos frecuentes que las liquidaciones directas.

⁴⁰ Bajo la normativa actual, la propuesta de convenio puede presentarla el deudor (junto con la solicitud de concurso o después) o los acreedores con al menos un 20% del pasivo, hasta quince días tras el informe de la administración concursal. El juez la admite a trámite (en el auto de declaración o, si es posterior, dentro de tres días) y los acreedores cuentan con dos meses desde la admisión para adherirse u oponerse, plazo que se prorroga automáticamente si vence después de la presentación de la lista provisional de créditos, y que el juez puede ampliar hasta dos meses más a petición del deudor. Tras la fase común, no se abre la fase de liquidación si existe una propuesta de convenio presentada (admitida o no), abriéndose en su lugar la fase de convenio. En 2025, el 75% de los convenios aprobados se rigieron por la Ley 16/2022. Antes de esa reforma existía además la propuesta anticipada de convenio, presentable solo hasta el fin del plazo de comunicación de créditos, que permitía al juez aprobar el convenio por sentencia sin necesidad de abrir la fase de convenio; ningún convenio de 2025 siguió esta vía.

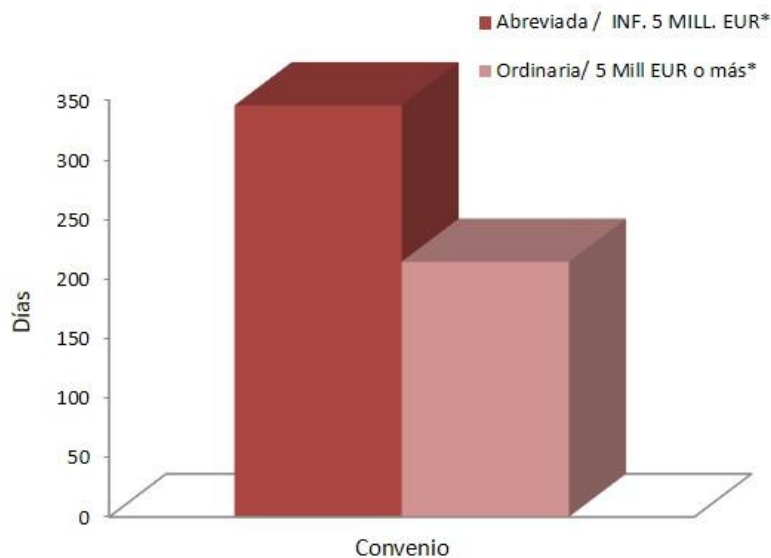
⁴¹ No se distingue entre convenios directos o alcanzados tras fase de convenio, por ser estos últimos muy infrecuentes: solamente 6 en concursos de pequeña dimensión; 2 en concursos de gran dimensión. A propósito, apuntemos que la apertura de la fase de convenio no tiene repercusiones ni sobre la tramitación de las adhesiones ni sobre su aprobación, y que su existencia se vincula a la posible penalización del cincuenta por ciento sobre la retribución de la administración concursal cuando exceda de seis meses.

analizar la duración total (desde la declaración hasta la conclusión) de los procedimientos que concluyen en 2025.

Advirtamos que los próximos cálculos comprenden a los concursos liquidatorios y a los concursos ‘sin masa’. Se excluyen los concluidos por cumplimiento de convenio, cuya duración total depende del pacto alcanzado por deudor y acreedores y no de la mayor o menor eficiencia del sistema. También se excluyen los procedimientos especiales de microempresas concluidos en 2025, cuyo desarrollo difiere sustancialmente del concurso, y que trataremos de manera separada en la sección 4.3.2.

En 2025 hemos registrado la conclusión de un total de 5.055 concursos liquidatorios o ‘sin masa’. De estos 5.055, un 17,5% se inició antes de 2018, exhibiendo el 82,5% restante (un total de 4.170) la siguiente distribución anual.

CONCURSOS LIQUIDATORIOS O ‘SIN MASA’ INICIADOS EN 2018 Ó EN AÑOS POSTERIORES Y QUE CONCLUYEN EN 2025		
AÑO	NÚMERO	PORCENTAJE (SOBRE EL TOTAL)
2018	89	1,8
2019	125	2,5
2020	125	2,5
2021	186	3,7
2022	289	5,7
2023	340	6,7
2024	831	16,4
2025	2.185	43,2
[2018-2025]	4.170	82,5
Total	5.055	100,0



Seguidamente estimaremos la duración de los concursos liquidatorios concluidos en 2025 mediante un sencillo cálculo, consistente en sustraer la fecha del Auto de Declaración a la del Auto de Conclusión. La apreciación de tiempos se realiza para *todos* los procedimientos cuya conclusión se ha registrado en el año 2025, abarcando *cualquier* tipo de concurso (salvo los finalizados por cumplimiento de convenio), haya previamente transcurrido por las fases común y sucesiva (de forma simultánea o secuencial), o bien sea declarado ‘sin masa’ (según lo

previsto tras la reforma de la *Ley 16/2022*).⁴²

En la primera fila de la tabla se muestra la duración de todos los concursos, esto es, incluyendo los concursos ‘sin masa’. Ello arroja una mediana de 182 días. En la segunda fila se muestran los tiempos una vez excluidos los concursos ‘sin masa’, lo que resulta en una mediana de 1.714 días.

TIEMPO ENTRE AUTO DE DECLARACIÓN Y AUTO DE CONCLUSIÓN (DÍAS)						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
(1)	34	56	182	1.558	4.895	5.055
(2)	250	790	1.714	3.914	5.538	2.399

(1) Incluyendo los concursos ‘sin masa’ (2) Excluyendo los concursos ‘sin masa’.

DURACIÓN DE LAS FASES DE LIQUIDACIÓN EN LOS CONCURSOS QUE CONCLUYEN EN 2025						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
TODAS LAS OBSERVACIONES	274	725	1.482	3.284	4.768	1.903

En cuanto a la duración de las fases sucesivas de liquidación en los concursos que concluyeron en 2025, el consumo de tiempo dedicado a ellas fue de 1.482 días (mediana), es decir, 4,1 años. En la siguiente tabla repetimos el cálculo, ahora distinguiendo según la menor o mayor complejidad del concurso.⁴³

DURACIÓN DE LAS FASES DE LIQUIDACIÓN EN LOS CONCURSOS QUE CONCLUYEN EN 2025, POR TIPOLOGÍA - MEDIANAS

TIPO	DÍAS**	OBSERVACIONES
Abreviada / Pasivo < 5m €*	1.329	1.376
Ordinaria / Pasivo >= 5m €*	2.356	527

* Abreviada u Ordinaria para concursos previos a la Ley 16/2022; pasivo inferior a 5 millones de Euros / 5 millones de Euros o más de pasivo para concursos bajo la Ley 16/2022.

** Días transcurridos entre Auto de Apertura de la Fase de Liquidación y Auto de Conclusión de concurso.

⁴² En la norma previa a la *Ley 16/2022* era posible la apertura y conclusión del concurso en el mismo auto, de forma que el tiempo resultante era cero (concurso ‘express’), pudiéndose discutir la existencia misma de concurso, puesto que en el mismo no se ha registrado avance procesal alguno, no habiéndose realizado mayor trámite que la verificación de la insuficiencia de recursos. La importancia de este trámite no debe pasar desapercibida: por una parte, ejercía la función de filtro, evitando el consumo improductivo de recursos de los órganos concursales, y por otra, constituía uno de los supuestos previstos por la legislación mercantil que da lugar a la liquidación por vía societaria. Tras la reforma de la *Ley 16/2022* el anterior planteamiento se sustituyó por el concurso ‘sin masa’, que en el caso de las personas jurídicas permite que los acreedores que representen, al menos, el cinco por cien del pasivo del deudor, puedan solicitar en un plazo de quince días el nombramiento de Administrador Concursal a fin de encontrar indicios de culpabilidad, responsabilidad de administradores o para el ejercicio de una acción rescisoria. Caso de encontrar tales indicios el juez dictará auto complementario con apertura de la fase de liquidación de la masa activa. La ley no indica cómo concluir el concurso caso no nombrarse administrador concursal, si bien es de esperar que la conclusión del concurso tenga lugar inmediatamente una vez transcurrido el plazo de quince días.

⁴³ Reparemos en que para los concursos iniciados posteriormente a la entrada en vigor de la *Ley 16/2022* es necesario disponer de las cuentas anuales: con respecto al total registrado en la tabla anterior, ello resulta en un número menor de observaciones.

Vemos que la fase de liquidación en concursos de menor dimensión (o menos complejos) supone 3,6 años aproximadamente (6,5 en los más complejos). Son tiempos muy superiores al plazo de un año legalmente previsto.

Resulta oportuno reparar en que el concepto de “operaciones de liquidación” no equivale al de “fase de liquidación”. Teniendo en cuenta la penalización prevista para el administrador concursal en el supuesto de prolongación indebida de la liquidación más allá de un año (anotación de tal circunstancia y baja en el Registro Público Concursal, separación del cargo e imposibilidad de ser nombrado nuevamente en tres años, y pérdida de las retribuciones devengadas, debiendo reintegrar las cantidades percibidas desde la apertura de la fase de liquidación), la extensión temporal de la fase de liquidación puede deberse no tanto a la falta de diligencia como a la inexistencia de razones económicas que justifiquen actuar con mayor celeridad. Lo cierto es que el sistema está actuando más rápido en los momentos iniciales del concurso (fase común, avance a la liquidación...). Luego, cuando lo más probable es que la actividad productiva haya cesado definitivamente, la demora (procesal) no estaría causando perjuicios económicos apreciables, dando mayor margen para la salida de los bienes que aún quedan en la masa activa.

4.2. Características de la sociedad y duración de la fase común.

Basándonos en los criterios metodológicos apuntados en la sección anterior, pasamos ahora a estudiar la posible relación entre la mayor o menor duración de la fase común y el perfil de las sociedades concursadas.

Para ello, sirviéndonos de los percentiles 25, 50 y 75 de la variable tiempo, definiremos cuatro grupos, primero para los concursos abreviados o con pasivo inferior a los 5 millones de Euros, y luego para los ordinarios o con pasivo igual o superior. Así, para cada tipología de concurso, el grupo de menor duración estará compuesto por aquellos procedimientos cuya duración de la fase común sea igual o inferior al percentil 25; luego le sucede el grupo cuya duración cae por encima del percentil 25 y por debajo o igual al percentil 50 ... y así seguimos para el tercer y último cuarto.

4.2.1. Procedimientos Abreviados o de pasivo inferior a 5 mill. de Euros (según duración).

En la siguiente tabla se analiza, para los concursos abreviados o de pasivo inferior a 5 millones de euros, la relación de la duración y el tamaño a partir de las cifras de activo, pasivo, volumen de negocio y número de trabajadores.

PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS O DE PASIVO INFERIOR A 5 MILLONES DE EUROS. DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA						
DURACIÓN ≤ p25 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Activo (€)	3.662	103.665	245.959	746.376	3.761.570	167
Pasivo Exigible (€)	30.649	112.594	273.143	708.144	2.998.044	174
Volumen de Negocio (€)	11.935	163.898	461.276	1.077.243	4.242.266	150
Asalariados	1	2	6	12	42	139

p25^R < DURACIÓN ≤ p50^R

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	11.659	62.231	226.969	724.466	3.230.048	157
Pasivo Exigible (€)	19.080	106.414	265.835	606.384	2.582.086	161
Volumen de Negocio (€)	19.047	143.247	373.845	1.004.194	4.150.475	141
Asalariados	-	2	4	12	46	130

p50^R < DURACIÓN ≤ p75^R

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	3.294	113.072	308.669	882.340	4.421.691	160
Pasivo Exigible (€)	35.726	125.965	336.880	666.081	3.447.535	168
Volumen de Negocio (€)	38.708	203.695	445.163	1.094.177	3.264.567	147
Asalariados	0	2	5	10	31	144

DURACIÓN > p75^R

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	12.773	90.293	315.345	1.016.547	4.895.057	159
Pasivo Exigible (€)	18.435	90.712	310.795	1.166.516	3.680.453	162
Volumen de Negocio (€)	14.390	130.552	334.667	1.059.094	3.853.433	140
Asalariados	1	3	6	15	34	120

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 92 días, p50^R = 126 días, p75^R = 189 días.

Si bien no se observa una relación lineal entre la duración y la dimensión, advertimos que la mediana del pasivo es superior en los dos cuartos de mayor duración.

La siguiente tabla refleja la composición por sectores según la duración de las fases comunes.

**PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS O DE PASIVO INFERIOR A 5 MILLONES DE EUROS.
SECTOR DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA**

SECTOR	DURACIÓN ≤ p25 ^R		p25 ^R < DURACIÓN ≤ p50 ^R		p50 ^R < DURACIÓN ≤ p75 ^R		DURACIÓN > p75 ^R	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	40	23,5	23	14,6	44	27,2	23	14,6
Construcción	32	18,8	39	24,7	24	14,8	48	30,4
Servicios	98	57,6	96	60,8	94	58,0	87	55,1
Total	170	100,0	158	100,0	162	100,0	158	100,0

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 92 días, p50^R = 126 días, p75^R = 189 días.

En 2025 se advierte una mayor proporción de empresas de la construcción en el cuarto más lento. Es posible que, dada la naturaleza de algunos de sus activos (depreciación más lenta de los terrenos y del stock de viviendas), resulte menos apremiante avanzar hacia la fase sucesiva.

La siguiente tabla relaciona la duración de la fase común con la edad de la sociedad.

PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS O DE PASIVO INFERIOR A 5 MILLONES DE EUROS. EDAD DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA PERCENTILES (AÑOS)						
GRUPO	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
DURACIÓN ≤ P25 ^R	4	8	15	28	40	174
P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R	4	8	16	28	39	161
P50 ^R < DURACIÓN ≤ P75 ^R	4	9	15,5	29	48	164
DURACIÓN > P75 ^R	4	8,5	14	24	37	164

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 92 días, p50^R = 126 días, p75^R = 189 días.

De acuerdo con las medianas, el cuarto más lento se compone de sociedades relativamente más jóvenes, apuntando a una cierta relación negativa entre la edad y la duración.

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

PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS O DE PASIVO INFERIOR A 5 MILLONES DE EUROS. RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA						
DURACIÓN ≤ P25 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Valor Añadido	-0,03	0,36	0,58	0,84	1,00	150
Margen	-2,93	-0,38	-0,07	0,00	0,05	150
Rentabilidad	-2,21	-0,45	-0,11	0,02	0,18	144
Recursos Generados	-0,87	-0,28	-0,08	0,05	0,39	144
P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Valor Añadido	-0,42	0,30	0,55	0,82	0,98	141
Margen	-2,60	-0,46	-0,09	0,00	0,07	141
Rentabilidad	-3,40	-0,54	-0,15	0,02	0,48	138
Recursos Generados	-1,25	-0,48	-0,11	0,04	0,37	138
P50 ^R < DURACIÓN ≤ P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Valor Añadido	-0,07	0,26	0,47	0,80	1,00	147
Margen	-2,89	-0,31	-0,03	0,01	0,12	146
Rentabilidad	-2,21	-0,37	-0,04	0,02	0,23	140
Recursos Generados	-1,28	-0,29	-0,01	0,06	0,39	140
DURACIÓN > P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Valor Añadido	-0,01	0,32	0,62	0,90	1,00	140
Margen	-3,59	-0,51	-0,09	0,00	0,15	140
Rentabilidad	-1,81	-0,45	-0,11	0,02	0,23	138

Recursos Generados -1,20 -0,30 **-0,06** 0,06 0,43 **138**

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 92 días, p50^R = 126 días, p75^R = 189 días.

No se observa relación alguna entre la viabilidad y la duración de los concursos menos complejos.

Sin embargo, de acuerdo con la siguiente tabla, en el terreno de la solvencia patrimonial la imagen es distinta: el apalancamiento disminuye con la duración de la fase común, a la vez que los dos grupos más lentos registran un mayor nivel de reservas.

**PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS O DE PASIVO INFERIOR A 5 MILLONES DE EUROS.
RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA**

DURACIÓN ≤ p25^R

PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Financiación a l/p	-2,78	-0,04	0,36	0,60	0,90	162
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,02	0,13	0,34	0,80	162
Apalancamiento	0,31	0,75	0,96	1,50	4,46	162
Reservas	-0,04	0,00	0,06	0,25	0,74	159

p25^R < DURACIÓN ≤ p50^R

PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Financiación a l/p	-2,82	-0,31	0,22	0,59	0,95	152
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,02	0,14	0,38	0,89	151
Apalancamiento	0,27	0,74	0,98	1,63	4,55	152
Reservas	-0,03	0,00	0,06	0,23	1,13	148

p50^R < DURACIÓN ≤ p75^R

PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Financiación a l/p	-4,48	0,01	0,32	0,60	0,93	154
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,02	0,12	0,33	0,89	153
Apalancamiento	0,33	0,67	0,92	1,36	11,07	154
Reservas	0,00	0,00	0,07	0,30	0,85	151

DURACIÓN > p75^R

PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Financiación a l/p	-1,97	-0,06	0,38	0,68	0,93	156
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,03	0,13	0,46	0,86	151
Apalancamiento	0,33	0,71	0,93	1,47	3,95	156
Reservas	-0,05	0,00	0,08	0,35	1,63	152

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 92 días, p50^R = 126 días, p75^R = 189 días.

Pasemos ahora a analizar los concursos más complejos o de mayor dimensión.

4.2.2. Procedimientos Ordinarios o de 5 mill. de Euros o más de pasivo (según mayor o menor duración).

En este apartado repetimos el ejercicio realizado en la anterior sección, centrándonos ahora en los concursos de mayor complejidad o dimensión.

En la siguiente tabla se presenta la relación entre la duración de la fase común y el tamaño.

PROCEDIMIENTOS ORDINARIOS O DE 5 MILLONES DE EUROS O MÁS DE PASIVO. DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA						
DURACIÓN ≤ P25 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	10.063.027	23.049.042	24.294.190	25.680.882	40.933.320	5
Pasivo Exigible (€)	8.636.358	18.182.974	20.766.930	23.925.859	33.998.289	5
Volumen de Negocio (€)	1.294.976	3.037.888	12.552.781	19.076.834	55.343.020	5
Asalariados	39	53	61	106	536	5
P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	4.220.537	6.004.466	7.898.288	13.408.854	28.510.640	13
Pasivo Exigible (€)	5.134.848	6.219.642	9.443.172	11.762.420	24.367.427	13
Volumen de Negocio (€)	1.028.974	2.564.481	4.170.798	10.861.951	23.609.366	12
Asalariados	0	6	13	22	102	12
P50 ^R < DURACIÓN ≤ P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	5.766.821	7.812.208	19.962.286	35.603.366	65.812.216	16
Pasivo Exigible (€)	5.488.645	6.930.546	18.560.283	31.985.458	59.337.658	16
Volumen de Negocio (€)	278.610	6.138.229	10.519.605	34.638.956	65.659.612	15
Asalariados	2	20	48	110	414	15
DURACIÓN > P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	2.190	275.676	6.675.804	11.694.969	158.373.568	17
Pasivo Exigible (€)	99.224	2.937.192	6.761.804	15.406.841	146.570.624	16
Volumen de Negocio (€)	13.298	178.717	12.676.979	25.669.604	221.563.904	14
Asalariados	1	13	27	53	728	14

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 112 días, p50^R = 169 días, p75^R = 313 días.

A diferencia de los concursos abreviados o de menor complejidad, donde una mayor duración coincide con una mediana de pasivo más alta, en los concursos más complejos no se aprecia relación alguna entre ambas dimensiones.

Seguidamente, y en contraste con lo observado en el anterior apartado (para concursos de menor dimensión), no se identifica asociación alguna entre la duración y la distribución por sectores.

PROCEDIMIENTOS ORDINARIOS O DE 5 MILLONES DE EUROS O MÁS DE PASIVO. SECTOR DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA								
SECTOR	DURACIÓN ≤ P25 ^R		P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R		P50 ^R < DURACIÓN ≤ P75 ^R		DURACIÓN > P75 ^R	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	1	25,0	5	38,5	5	33,3	5	29,4
Construcción	1	25,0	1	7,7	1	6,7	4	23,5
Servicios	2	50,0	7	53,8	9	60,0	8	47,1
Total	4	100,0	13	100,0	15	100,0	17	100,0

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 112 días, p50^R = 169 días, p75^R = 313 días.

Por su parte, al igual que en los concursos de menor dimensión, la siguiente tabla sugiere una relación negativa entre duración y edad de la sociedad.

PROCEDIMIENTOS ORDINARIOS O DE 5 MILLONES DE EUROS O MÁS DE PASIVO. EDAD DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA PERCENTILES (AÑOS)						
GRUPO	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
DURACIÓN ≤ P25 ^R	16	23	26	27	49	5
P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R	6	12	23	25	41	13
P50 ^R < DURACIÓN ≤ P75 ^R	4	8	14	29	39	15
DURACIÓN > P75 ^R	3,5	6,5	15	26	39,5	20

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 112 días, p50^R = 169 días, p75^R = 313 días.

Pasamos ahora a valorar las posibles diferencias de viabilidad y solvencia.

PROCEDIMIENTOS ORDINARIOS O DE 5 MILLONES DE EUROS O MÁS DE PASIVO. RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA						
PERCENTILES	DURACIÓN ≤ P25 ^R					Obs.
	P5	P25	P50	P75	P95	
Valor Añadido	-0,21	0,46	0,46	0,47	0,62	5
Margen	-0,24	-0,07	-0,06	-0,03	0,29	5
Rentabilidad	-0,12	-0,04	-0,01	0,01	0,04	5
Recursos Generados	-0,08	-0,03	0,03	0,03	0,08	5
PERCENTILES	P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R					Obs.
	P5	P25	P50	P75	P95	
Valor Añadido	-1,69	0,13	0,26	0,57	1,00	12
Margen	-1,16	-0,21	-0,01	0,01	0,03	12
Rentabilidad	-1,64	-0,05	0,01	0,03	0,04	12
Recursos Generados	-0,73	-0,01	0,02	0,04	0,08	12

p50 ^R < DURACIÓN ≤ p75 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Valor Añadido	0,08	0,28	0,41	0,69	1,00	15
Margen	-2,09	-0,11	0,00	0,04	0,12	15
Rentabilidad	-0,17	-0,08	0,03	0,05	0,11	15
Recursos Generados	-0,16	-0,02	0,05	0,08	0,18	15
DURACIÓN > p75 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Valor Añadido	0,06	0,20	0,71	0,97	1,00	14
Margen	-7,53	-0,46	-0,13	0,01	0,02	14
Rentabilidad	-3,12	-0,38	-0,09	0,03	0,04	14
Recursos Generados	-0,58	-0,23	-0,03	0,03	0,05	14

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 112 días, p50^R = 169 días, p75^R = 313 días.

A diferencia del grupo de menor dimensión (donde no se apreció relación entre viabilidad y duración, véase el apartado anterior), la tabla revela un deterioro especialmente acusado en el cuarto más lento de concursos complejos, con una ratio de recursos generados del 3% negativo, frente a porcentajes positivos en el resto de los grupos.

Seguidamente estudiamos las posibles disparidades respecto a los indicadores de solvencia patrimonial.

**PROCEDIMIENTOS ORDINARIOS O DE 5 MILLONES DE EUROS O MÁS DE PASIVO.
RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA**

DURACIÓN ≤ p25 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Financiación a l/p	0,18	0,48	0,57	0,66	0,75	5
Activos Fin. y Materiales	0,02	0,05	0,19	0,30	0,54	5
Apalancamiento	0,79	0,81	0,83	0,86	0,98	5
Reservas	-0,07	0,00	0,01	0,07	0,23	5
p25 ^R < DURACIÓN ≤ p50 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Financiación a l/p	0,04	0,23	0,44	0,73	0,99	13
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,00	0,20	0,22	0,99	13
Apalancamiento	0,76	0,87	0,90	0,98	2,24	13
Reservas	0,00	0,00	0,02	0,10	0,21	13
p50 ^R < DURACIÓN ≤ p75 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Financiación a l/p	-1,53	0,19	0,32	0,64	0,92	16
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,03	0,19	0,55	0,84	16

Apalancamiento	0,76	0,83	0,91	0,98	2,53	16
Reservas	-0,02	0,01	0,03	0,19	0,56	16
DURACIÓN > P75^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Financiación a l/p	-20,55	0,01	0,28	0,46	1,00	17
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,06	0,24	0,44	1,00	17
Apalancamiento	0,13	0,81	0,92	1,72	21579,20	16
Reservas	0,00	0,00	0,03	0,11	0,39	17

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 112 días, p50^R = 169 días, p75^R = 313 días.

Se advierte un nivel de apalancamiento particularmente reducido en el cuarto de concursos más complejos rápidos (ratio de 83%); a su vez, su financiación a largo plazo marca los niveles más elevados (ratio del 57%) en el cuarto de concursos más lentos.

4.3. Concursos 'sin masa' y procedimientos especiales

En esta sección empezamos por analizar los concursos cuyos recursos son, en principio, insuficientes para hacer frente a los costes del procedimiento, los concursos 'sin masa'⁴⁴, pasando luego a estudiar los procedimientos especiales.

4.3.1. Fases de liquidación en concursos "sin masa".

El concurso 'sin masa' no concluye en el momento de la declaración, sino que abre la posibilidad al acreedor o acreedores que representen, al menos, un cinco por ciento del pasivo, de solicitar el nombramiento de un administrador concursal con el fin de presentar un informe en que se indique si existieron indicios: a) de actos rescindibles (actos perjudiciales para la masa activa realizados por el deudor que den lugar a acciones de reintegración); b) que puedan dar lugar a una acción social de responsabilidad (contra los administradores o liquidadores); o c) para la calificación de concurso como culpable.⁴⁵

Desde la perspectiva de la duración, conviene señalar que el plazo previsto para la solicitud del nombramiento

⁴⁴ Con la finalidad de ofrecer mejor protección a los acreedores, con la reforma de la Ley 16/2022 desaparecieron los llamados concursos 'express' (que nacían y concluían en el mismo momento).

⁴⁵ Cabe señalar que, si bien el procedimiento especial de microempresas (que no se analiza en el presente capítulo) no contempla un trámite equiparable para la insuficiencia de masa activa, esta circunstancia conllevará necesariamente su conclusión, a la vez que se admite la posibilidad de que, constatada la insolvencia actual, los acreedores cuyos créditos representen al menos el veinte por ciento del pasivo soliciten el nombramiento de un profesional (experto en la reestructuración o administrador concursal) a los efectos del ejercicio de acciones rescisorias o de responsabilidad. Los acreedores que representen un porcentaje del pasivo mayor al que ha solicitado el nombramiento pueden oponerse al mismo, salvo que los solicitantes asuman íntegramente la retribución del experto en la reestructuración o del administrador concursal. Si ya hubiera un experto en la reestructuración o un administrador concursal en el procedimiento especial, acreedores que representen al menos el diez por ciento del pasivo total podrán solicitar del mismo el ejercicio de la acción rescisoria o de responsabilidad. Un aspecto a destacar es que, habiéndose concluido el procedimiento especial por insuficiencia de la masa activa para satisfacer créditos contra la masa, si los bienes de un deudor no se hubieran liquidado íntegramente, la masa se mantendrá en la plataforma electrónica de liquidación prevista al efecto, que continuará realizando pagos periódicos a los acreedores a medida que se vayan produciendo las ventas de los activos, satisfaciéndose los gastos necesarios para la conservación de estos bienes también con cargo al producto obtenido de la venta de activos.

del administrador concursal en los concursos ‘sin masa’ es de 15 días, a los que deben añadirse los 5 días que de forma general se prevén para el nombramiento y aceptación del cargo, concediéndose luego el plazo de un mes para la realización del informe. En caso de existencia de indicios, el juez dicta un auto complementario que da lugar a la apertura de la fase de liquidación. De no existir indicios (o ser insuficiente lo que se pudiera obtener para el pago de los créditos contra la masa) se declarará mediante auto la conclusión del concurso. Así, en los concursos ‘sin masa’ en que se nombró administrador concursal, desde el inicio del concurso (auto de declaración) a su conclusión por ausencia de indicios, o bien hasta la apertura de la fase de liquidación en caso de encontrar indicios, deberían transcurrir como máximo unos 50 días.

En 2025 no ha sido posible una completa identificación del número de concursos sin masa con nombramiento de administración concursal o apertura de la fase de liquidación, motivo por el que en el presente Anuario 2025 nos centraremos en el grupo general de concursos sin masa. En cualquier caso, sin perjuicio de disponer más adelante de la cifra total de concursos sin masa con apertura de fase de liquidación mediante auto complementario dictado en 2025, en el momento de realizar el presente anuario se identificaron al menos 62 casos (58 de los cuales corresponden a concursos voluntarios). En la siguiente tabla se advierte que su duración típica fue de 59 días (mediana). En la parte inferior de la distribución observamos que un 5% concluyó en 32 días o menos, siendo 240 días o más los requeridos en un 5% de estos concursos ‘sin masa’ (extremo superior).

TIEMPO ENTRE AUTO DE DECLARACIÓN Y AUTO DE CONCLUSIÓN, CONCURSOS SIN MASA (PERCENTILES, DÍAS), SIN NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Días	32	42	59	91	240	2.653

Veamos seguidamente el perfil de estos concursos ‘sin masa’. Empezamos por el tamaño.

DIMENSIÓN EN CONCURSOS SIN MASA QUE CONCLUYEN EN 2025, SIN NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Activo (€)	3.000	71.166	227.828	761.292	4.745.778	1.806
Pasivo Exigible (€)	27.826	108.376	277.119	767.431	4.084.895	1.820
Volumen de Negocio (€)	18.616	132.825	379.702	1.028.599	5.091.570	1.618
Asalariados	1	2	5	12	42	1.476

La anterior tabla revela que la cifra mediana de asalariados del concurso sin masa fue 5, la misma cifra que la obtenida para el global de concursadas (véase el capítulo 1, sección 1.1). También vemos que el concurso sin masa se caracteriza por importes patrimoniales y de actividad relativamente similares (si bien algo más reducidos) a los del conjunto de concursadas: activos de 227.828 Euros frente a 251.239 Euros; pasivos de 277.119 Euros frente a 282.189 Euros; y volumen de actividad de 379.702 Euros frente a 396.754 Euros.

La siguiente tabla revela que el 67,9% de los concursos sin masa sin nombramiento de administrador concursal pertenecieron al sector de servicios no constructivos (fue del 65,6% en el conjunto; sección 1.2, primer capítulo).

**SECTOR EN CONCURSOS SIN MASA QUE CONCLUYEN EN 2025,
SIN NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL**

	OBSERVACIONES	%
Agricultura y pesca	29	1,1
Industria	283	10,8
Construcción	531	20,2
Servicios	1.780	67,9
Total	2.623	100,0

* Criterio de agrupación SEREG.

Por su parte muestran una edad mediana de 16 años (bastante elevada si la comparamos con los 10 años del conjunto de concursadas; sección 1.2).

EDAD EN CONCURSOS SIN MASA QUE CONCLUYEN EN 2025 (AÑOS, PERCENTILES), SIN NOMBRAMIENTO ADMINISTRADOR CONCURSAL

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Años	2	5	9	16	31	2.621

Seguidamente advertimos que los concursos ‘sin masa’ concluidos en 2025 exhiben un perfil financiero pobre: ratio de recursos generados del 6% negativo (5% negativo en el conjunto; sección 1.3); rentabilidad de los activos del 9% negativo (frente al 7% negativo del conjunto de concursadas; sección 1.3).

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD EN CONCURSOS SIN MASA QUE CONCLUYEN EN 2025, SIN NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,11	0,30	0,55	0,82	1,00	1.618
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-4,36	-0,36	-0,07	0,01	0,12	1.616
Resultado Explotación / Activo Total	-3,25	-0,48	-0,09	0,03	0,25	1.559
Recursos generados / Pasivo Exigible	-1,02	-0,33	-0,06	0,06	0,37	1.526

Desde la perspectiva de solvencia patrimonial, destaca su elevado apalancamiento, confirmando la debilidad de la masa activa con respecto al importe acumulado de la deuda: un 98% (que supera en 2 puntos porcentuales al conjunto de concursadas; sección 1.4 del primer capítulo).

RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL EN CONCURSOS SIN MASA QUE CONCLUYEN EN 2025, SIN NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-6,44	-0,09	0,32	0,63	0,97	1.763
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,02	0,12	0,37	0,82	1.722
Pasivo exigible / Activo Total	0,34	0,77	0,98	1,63	10,89	1.711
Reservas / Activo Total	-0,02	0,00	0,06	0,28	1,33	1.711

Observamos finalmente que el nivel de reservas fue del 6%, el mismo porcentaje que el conjunto (sección 1.4).

4.3.2. Los Procedimientos Especiales.

Tal como sucede en los procedimientos ordinarios (concurso de acreedores), los procedimientos especiales pueden orientarse a la continuación o bien a la liquidación. En 2025 concluyeron 12 procedimientos especiales iniciados con propuesta de un plan de continuación. Si bien su duración mediana fue de 378 días, desconocemos cuantos de ellos concluyeron con éxito, y cuantos derivaron a un procedimiento de liquidación (solicitud de conversión por los acreedores, frustración o incumplimiento del plan de continuación, o por no encontrarse al corriente de las obligaciones tributarias o frente a la seguridad social devengadas posteriormente a la apertura del procedimiento). Seguidamente se calcula la duración de los procedimientos especiales para microempresas iniciados con finalidad de liquidación (en 2025 o previamente: recordemos que entraron en vigor el 1 de enero de 2023) y concluidos en 2025.

TIEMPO ENTRE AUTO DE APERTURA Y AUTO DE CONCLUSIÓN DEL PROCEDIMIENTO ESPECIAL DE LIQUIDACIÓN (DÍAS)

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
(*)	38	83	169,5	294	558	970

(*) Se incluyen únicamente los procedimientos especiales de liquidación

La distancia mediana entre el auto de apertura y el de conclusión de los 970 procedimientos especiales de liquidación finalizados en 2025 fue de 169,5 días. Los datos indican una varianza importante: el 25% de los procedimientos lo hace en 83 días o menos, siendo 294 días o más la duración del 25% del extremo superior. Tal varianza se explica seguramente por la diversidad de razones conducentes a la conclusión, que incluyen desde la insuficiencia de la masa activa para satisfacer créditos contra la masa, a la finalización de las operaciones de liquidación de los bienes y derechos de la masa activa (es decir, una vez aplicado lo obtenido a la satisfacción de los créditos, y presentado el informe final de liquidación).

4.4. Evolución temporal.

De forma general, y hasta la entrada en vigor de la *Ley 16/2022*, los tiempos de los procedimientos concursales se han ido ajustando en función de la dimensión de la concursada, distinguiendo a tal efecto entre la tramitación abreviada y la ordinaria. Habiendo variado en diversos momentos los límites para distinguir entre una y otra tramitación, a partir de la *Ley 38/2011* la tramitación abreviada se reservó a los deudores que presentaran una lista de menos de cincuenta acreedores, una valoración de bienes y derechos inferior a los cinco millones de

Euros, y una estimación inicial del pasivo inferior a los cinco millones de Euros.⁴⁶ La *Ley 16/2022* suprimió la tramitación abreviada, decantándose por un esquema de plazos comunes acompañados, eso sí, de posibles prórrogas para trámites específicos. Dado que la anterior distinción se basaba esencialmente en la dimensión de la concursada, y a fin de seguir identificando las posibles diferencias en la duración de la fase común según su mayor o menor complejidad, para los concursos iniciados tras la *Ley 16/2022* se tomó como criterio separador el haber o no acumulado 5 millones de pasivo.

Otro aspecto con repercusiones metodológicas se relaciona con la posibilidad de adelantar la fase sucesiva sin haber concluido la fase común. En términos de la medición de tiempos, esto significa que la apertura de la fase sucesiva no indica necesariamente la conclusión de la fase común. Hasta el Anuario 2022 (incluido), a fin de estimar la duración de las fases comunes, se consideró que los procedimientos cuya fase sucesiva se iniciara en plazos suficientemente cercanos al inicio del concurso, concretamente, dentro del período de 66 días (cálculo basado en los supuestos teóricos explicados en la sección 4.1 de los anuarios respectivos), difícilmente habrían completado la fase común (aproximación metodológica que los tiempos realmente observados fueron respaldando año a año). Sin embargo, la *Ley 16/2022* cambió los plazos en que teóricamente debía completarse la fase común. Aplicar el mismo método implicaba extender el umbral a 80 días. La convivencia de concursos iniciados en períodos normativos distintos suponía aplicar dos umbrales distintos para los mismos cálculos, lo que metodológicamente parecía insatisfactorio. Alternativamente se pensó que los tiempos se podían calcular de forma separada, primero para el subgrupo de concursos iniciados previamente a la *Ley 16/2022*, y segundo para el subgrupo de los posteriores. Esta solución tampoco pareció satisfactoria, puesto que hubiera resultado en sobreestimar la duración de la fase común en el primer subgrupo, y subestimarla en el segundo.

Como se explica en la sección 4.1 de este capítulo, como respuesta a estos problemas se ha optado por una metodología centrada en la fecha del informe de administración concursal, por ser éste el documento central de la fase común. Así, cuando la presentación del informe preceda a la apertura de la fase de liquidación o a la de convenio, consideramos la fecha de la fase sucesiva como la de conclusión efectiva de la fase común. Contrariamente, cuando el informe sea posterior a la apertura de la fase sucesiva, la fecha de referencia para estimar la duración de la fase común es la de la presentación del informe, añadiéndole el plazo legal de quince días previsto para el cierre de la misma.

Hechas las anteriores precisiones, en la siguiente tabla constatamos que el cambio de metodología, centrada ahora en la fecha de presentación del informe de administración concursal, ha resultado en una estimación de tiempos sensiblemente menores a partir de 2023, en comparación con los ejercicios anteriores.

DURACIÓN DE LA FASE COMÚN POR TIPOLOGÍA. EVOLUCIÓN. MEDIANA (DÍAS)							
	2019	2020	2021	2022**	2023*	2024*	2025*
Abreviada / Pasivo < 5m € *	241	271	255	247,5	137	125	126
Ordinaria / Pasivo >= 5m € *	452,5	393	384	399	151	150	169

* Tramitación abreviada u ordinaria para concursos previos a la *Ley 16/2022*; pasivo inferior a 5 millones de Euros / 5 millones de Euros o más de pasivo para concursos bajo la *Ley 16/2022*.

** Concursos iniciados antes del 26/9/2022

⁴⁶ Además del criterio de tamaño, el juez podía aplicar la tramitación abreviada cuando el deudor presentara propuesta anticipada de convenio o una propuesta de convenio que incluyera una modificación estructural por la que se transmitiera íntegramente su activo y su pasivo, debiendo necesariamente aplicarlo cuando el deudor presentara, junto con la solicitud de concurso, un plan de liquidación con propuesta escrita vinculante de compra de la unidad productiva en funcionamiento o que el deudor hubiera cesado completamente en su actividad y no tuviera en vigor contratos de trabajo.

En cualquier caso, lo cierto es que, sea con la nueva o con la anterior metodología, año a año se constata que las fases comunes son más rápidas en los concursos de menor dimensión o complejidad. Así, en 2025 la mediana de los concursos abreviados o con pasivo inferior a 5 millones de Euros ascendió a 126 días, frente a los 169 días del grupo de concursos ordinarios o con 5 millones o más de pasivo.

Por su parte, con frecuencia se ha observado un mayor retraso en la fase común de los concursos necesarios (solicitados por un acreedor), tendencia que se confirma en 2025 (81 días más en el grupo de concursos de menor dimensión o menos complejos; 85 más en el resto).

De otro lado, una vez transcurrida la fase común, las liquidaciones pueden iniciarse tras el fracaso de una fase de convenio lo que supone, como viene confirmándose en todos los ejercicios, un retraso significativo. En 2025 se constata que la existencia de dos autos sucesivos extiende la fase común 569 días más en la tramitación abreviada o con pasivo inferior a 5 millones de Euros, mientras que en el grupo de mayor dimensión la extensión adicional fue de 1.180 días.

RECAPITULACIÓN

- En 2025 la duración mediana de las fases comunes fue de 128,5 días, siendo de 92 días o menos para un 25% de ellas, y de 193 o más para el 25% de mayor duración.
- El 92,8% de las fases comunes de los concursos de menor dimensión o complejidad concluye antes de finalizar el año, cifra claramente superior a la de los de mayor complejidad, con un 77,8%. Así, la proporción de concursos que requieren más de un año para concluir la fase común se sitúa en el 7,2% y el 22,2% respectivamente.
- La mediana de la duración de la fase común de los concursos menos complejos se situó en los 126 días para el primer grupo (4,2 meses), siendo 169 en el de mayor complejidad (5,6 meses). Es decir, el análisis de las distribuciones refleja tiempos menores en los concursos de menor dimensión.
- Los tiempos de la fase común en los concursos voluntarios son inferiores a los observados en los necesarios (81 días menos en el grupo de menor complejidad; 85 menos en el otro grupo), señalando que la iniciativa de los acreedores repercute en una menor eficacia de los órganos concursales.
- Fueron necesarios 437 días (unos 14,6 meses) para aprobar los convenios firmados en 2025.
- La duración mediana (de inicio a conclusión) de todos los concursos es de 182 días incluyendo los "sin masa", y aumenta a 1.714 días al excluirlos.
- El consumo de tiempo de las fases de liquidación fue de 1.482 días (mediana), es decir, 4,1 años.
- En los concursos menos complejos la fase de liquidación dura unos 3,6 años, y en los más complejos 6,5 años. El sistema agiliza las fases iniciales. Cuando cesa la actividad productiva, las demoras procesales apenas estarían causando perjuicios económicos, dando más margen para enajenar los bienes restantes de la masa activa.
- La duración típica de un concurso sin masa fue de 59 días (mediana). En la parte inferior de la distribución observamos que un 5% concluyó en 32 días o menos, siendo 240 días o más los requeridos en un 5% (extremo superior).
- La distancia mediana entre el auto de apertura y el de conclusión de los procedimientos especiales de liquidación finalizados en 2025 fue de 169,5 días. Los datos indican una varianza importante: el 25% de los procedimientos lo hace en 83 días o menos, siendo 294 días o más la duración del 25% del extremo superior.

5. Los procedimientos del Ciclo de la Construcción

En este quinto y último capítulo del Anuario Concursal 2025 se estudiarán los procedimientos de insolvencia de personas jurídicas que desarrollan sus actividades en el ciclo de la construcción a partir de la clasificación por subsectores que el Colegio de Registradores ha propuesto para esta materia y que puede consultarse en el apartado de metodología del presente anuario.

Así, a lo largo del capítulo nos referiremos a la actividad de la coordinación y ejecución de edificaciones y obras como “subsector de la Construcción”, mientras que la expresión “sector de la Construcción” (al que también referiremos como “ciclo de la construcción” o “ciclo constructivo”) incluye los cuatro subsectores que completan la cadena de valor de esta actividad.

Esta desagregación en cuatro subsectores permite comprender las relaciones dentro de un sector que, en general, está muy poco integrado verticalmente, al menos desde la perspectiva jurídica-mercantil. Adicionalmente, con propósito comparativo, añadiremos tres subgrupos más: la agricultura y pesca, la industria no vinculada directamente con la construcción, y los servicios no inmobiliarios.

El análisis de los datos se estructura en dos partes. En la sección 5.2 describiremos, por subsectores productivos, las características de las sociedades que iniciaron el procedimiento (sea ordinario o especial para microempresas) en 2025, añadiendo los años 2024 y 2023, para así contrastar la evolución sectorial de las magnitudes analizadas.

Seguidamente, en la sección 5.3 se estudian las singularidades procesales de los concursos ordinarios (esto es, sin incluir a las microempresas), también por subsectores. Tal como se ha visto en el capítulo 4, tratándose en muchos casos 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), tomamos como referencia los documentos generados en un año concreto, en este caso el año 2025, de forma que se puedan poner en relación con los sucesos que les preceden (que normalmente corresponderán a los años 2024 o 2023, aunque puede que también al mismo 2025).

Finalmente, complementando lo anterior (y al igual que en capítulos anteriores), en la sección 5.4 aportamos una amplia visión temporal (perspectiva histórica).

Recordemos que, como se ha hecho a lo largo del anuario, 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 dato alguno en los dos últimos ejercicios anteriores a la fecha del auto de declaración del concurso).

5.1. La construcción: perspectiva sectorial del Colegio de Registradores.

Desde el Colegio de Registradores se propone la reformulación de la tradicional identificación del sector de la construcción a las empresas que tienen por actividad principal la construcción de inmuebles o los servicios inmobiliarios, en el marco de cuatro grandes sectores: agricultura y pesca, industria, construcción y servicios. Los datos que se obtendrían serían indicativos de las tendencias del sector; sin embargo, no se informaría adecuadamente la repercusión en las sociedades dedicadas a la extracción de materias primas para la construcción, o a la fabricación de semielaborados para el sector de la construcción.

Esta repercusión se produce, por ejemplo, cuando las ventas de inmuebles no cumplen con las expectativas de sus promotoras, llevando a éstas a la insolvencia. 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

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 insolvencia.

Así, dentro del ciclo constructivo, se propone examinar un primer subsector compuesto por las empresas que extraen materias primas para la construcción (por ejemplo, la piedra, el yeso...). El segundo subsector incluye a 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: suelen ser jurídica y económicamente distintas de las que coordinan y ejecutan las obras, y que constituyen el tercer subsector del ciclo.

Dentro del tercer subsector hay que separar aquellas que actúan como contratistas generales (conocidas habitualmente como “constructoras” o contratistas, que son empresas a las que 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 subcontratistas 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.

5.2. Características de las sociedades del ciclo constructivo.

Este apartado tiene dos objetivos. Por una parte, mediremos el peso de las sociedades del ciclo de la construcción con relación al conjunto del sistema concursal (incluyendo los procedimientos ordinarios y los especiales para microempresas), analizando además si existen diferencias en la dimensión típica entre las sociedades de este sector y las del resto de sectores (sección 5.2.1). Por otro lado, contrastaremos si existe diversidad en la calidad económica y financiera por sectores de actividad (sección 5.2.2).

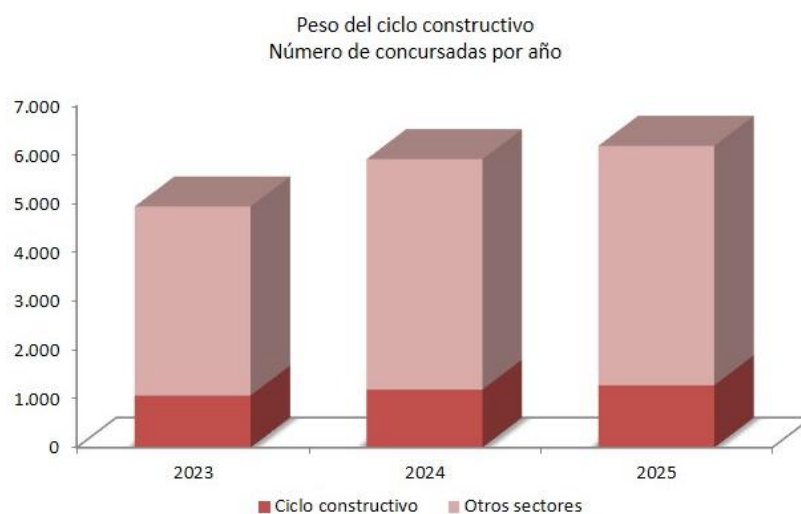
Para la primera cuestión tomaremos como referencia dos de los indicadores más relevantes para medir la dimensión de los concursos: el pasivo exigible y el número de trabajadores. Respecto a la segunda, nuestra atención se centrará en variables de calidad patrimonial (por ejemplo, la proporción de concursadas con fondos propios negativos) y de viabilidad (concretamente, la relación entre recursos generados y pasivos exigibles).

5.2.1. Peso y dimensión de las concursadas del ciclo de la construcción.

Como apreciará en la siguiente tabla, podemos aproximar la importancia del sector constructivo dentro del conjunto de empresas que inician procedimiento a partir de su número.

NÚMERO DE CONCURSADAS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2023	2024	2025	VAR. 2023-2024 (%)	VAR. 2024-2025 (%)
Materias primas para construcción	4	4	7	0,00	75,00
Industria para construcción	104	105	118	0,96	12,38
Construcción	617	739	767	19,77	3,79
Actividades inmobiliarias	343	340	385	-0,87	13,24
Agricultura y pesca	74	82	84	10,81	2,44
Industria (no construcción)	676	703	768	3,99	9,25
Servicios (no inmobiliarios)	3.120	3.934	4.052	26,09	3,00
Ciclo constructivo	1.068	1.188	1.277	11,24	7,49
Otros sectores	3.870	4.719	4.904	21,94	3,92
Total muestra	4.938	5.907	6.181	19,62	4,64

Como se indicó en el primer capítulo, en 2025 el peso del Ciclo constructivo se cifra en el 20,7% de las sociedades que inician procedimiento. El análisis de la evolución del número por sectores indica que el Ciclo constructivo creció un 7,49%, movimiento positivo que observamos en el subsector de las actividades inmobiliarias (crecimiento del 13,24%) y en el de Materias primas para la construcción, cuyo reducido número se mantiene (7 observaciones). El subsector de las edificaciones y obras (Construcción) creció un 3,79%. Por su parte, los servicios no inmobiliarios registraron una variación positiva aunque modesta (3,00%), por debajo a la observada en la industria no constructiva (crecimiento del 9,25%).



El número total de sociedades inmersas en procedimientos de insolvencia aumentó de forma general un 4,64%, reduciéndose algo el peso relativo del ciclo de la construcción, el 20,7% antes mencionado, con respecto a los dos ejercicios precedentes (que fue del 21,6% en 2022 y del 19,6% en 2024).



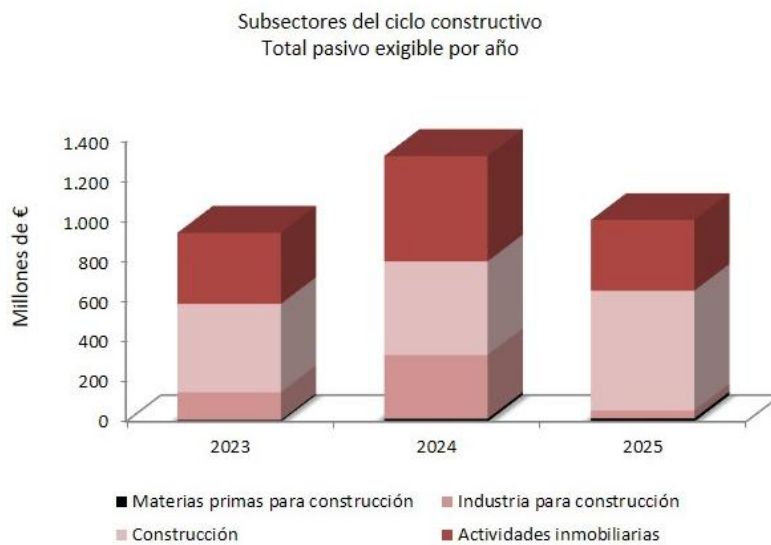
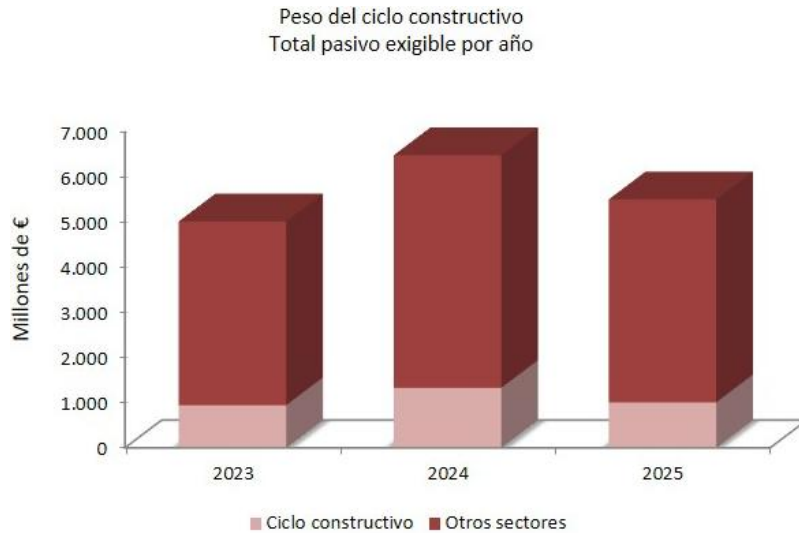
Sigamos con el pasivo exigible, magnitud relevante no sólo porque resolver el conflicto entre acreedores y deudores es la principal finalidad del procedimiento de insolvencia, sino también porque su cifra acumulada es un indicador del impacto financiero en el conjunto de la economía. La siguiente tabla refleja la suma del pasivo exigible por subsectores para los tres últimos años.

PASIVO EXIGIBLE DE LAS SOCIEDADES CONCURSADAS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2023	2024	2025	VAR. 2023-2024 (%)	VAR. 2024-2025 (%)
Materias primas para construcción	8.427.673	15.262.753	17.114.676	81,10	12,13
Industria para construcción	139.119.457	318.557.319	38.739.373	128,98	-87,84
Construcción	441.715.834	468.261.118	599.663.980	6,01	28,06
Actividades inmobiliarias	356.003.442	526.896.317	353.412.254	48,00	-32,93
Agricultura y pesca	175.173.448	112.759.524	60.433.022	-35,63	-46,41
Industria (no construcción)	927.462.632	1.302.954.605	777.736.525	40,49	-40,31
Servicios (no inmobiliarios)	2.970.950.852	3.741.026.211	3.659.918.848	25,92	-2,17
Ciclo constructivo	945.266.406	1.328.977.507	1.008.930.283	40,59	-24,08
Otros sectores	4.073.586.933	5.156.740.340	4.498.088.394	26,59	-12,77
Total muestra	5.018.853.339	6.485.717.847	5.507.018.677	29,23	-15,09

Los pasivos de la construcción representaron el 18,32% del total (fue un 15,86%, un 18,83%, y un 20,49% en 2022, 2023 y 2024 respectivamente), alcanzando el sector de servicios inmobiliarios el 6,42% del total.

Observamos que el pasivo conjunto (de todos los sectores) se contrajo un 15,09% entre 2024 y 2025, decreciendo el ciclo de la construcción un 24,08% (siendo la disminución del 12,77% en los sectores no constructivos). Los subsectores de la construcción que experimentaron decrecimiento fueron la industria para la construcción (un -87,84%) y las Actividades inmobiliarias (un -32,93%), en contraste con el crecimiento de los subsectores de las Materias primas para la construcción (un 12,13%) y de las edificaciones y obras (un 28,06%).

En cuanto a las magnitudes absolutas del ciclo de la construcción, el subsector de las Actividades inmobiliarias sumó la mayor cifra de pasivos, 599.663.980 euros, seguido de la Construcción (Edificaciones y obras; 353.412.254 euros). Al igual que en 2023, en 2025 las edificaciones y obras vuelven a acumular una mayor suma de pasivos que la actividad inmobiliaria.

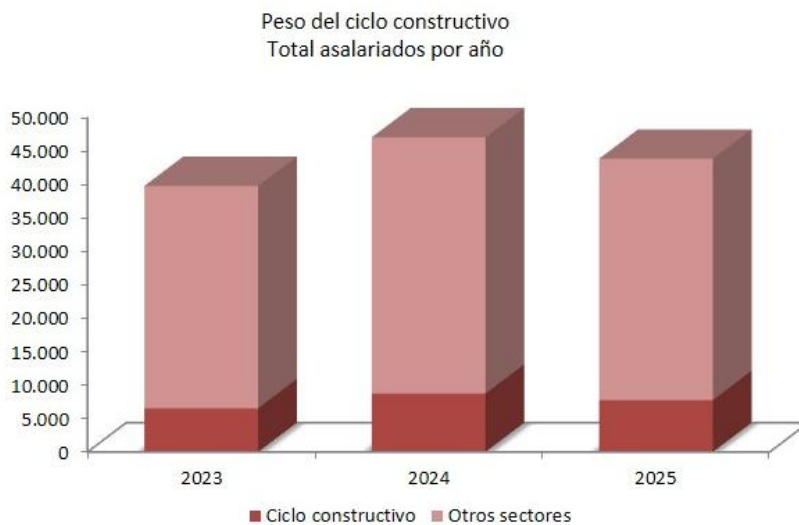


Seguidamente, también entre los indicadores de dimensión, se encuentra el número de asalariados afectados, cuyas cifras acumuladas nos permiten apreciar el impacto social de la insolvencia.

TOTAL DE ASALARIADOS DE LAS SOCIEDADES CONCURSADAS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2023	2024	2025	VAR. 2023-2024 (%)	VAR. 2024-2025 (%)
Materias primas para construcción	43	112	82	160,47	-26,79
Industria para construcción	1.092	2.510	504	129,85	-79,92
Construcción	4.968	5.680	4.659	14,33	-17,98
Actividades inmobiliarias	437	428	2.518	-2,06	488,32
Agricultura y pesca	536	404	607	-24,63	50,25
Industria (no construcción)	8.808	7.696	5.585	-12,62	-27,43
Servicios (no inmobiliarios)	23.931	30.253	29.922	26,42	-1,09
Ciclo constructivo	6.540	8.730	7.763	33,49	-11,08
Otros sectores	33.275	38.352	36.115	15,26	-5,83
Total muestra	39.815	47.082	43.878	18,25	-6,81

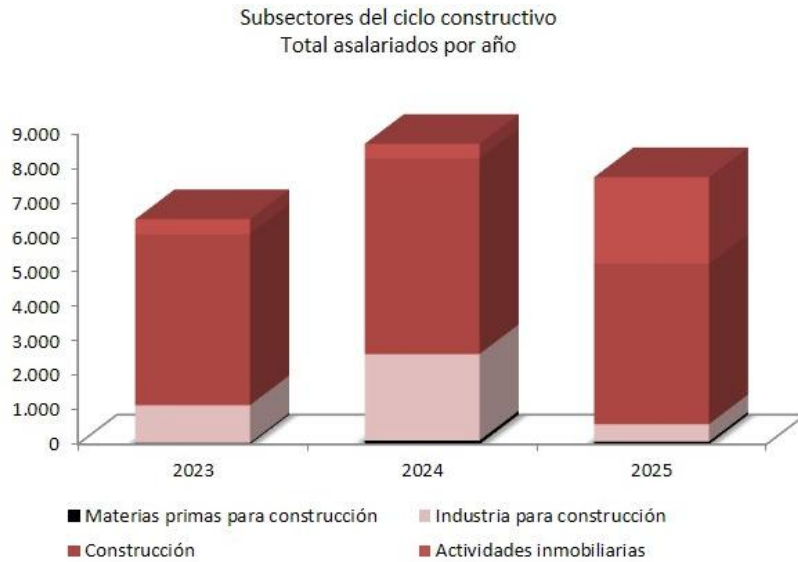
En 2025 el número de asalariados afectados en los sectores no constructivos experimentó un descenso del -5,83%, decrecimiento superado substancialmente por el ciclo constructivo, con un 11,08%. Ello se debe a las variaciones interanuales experimentadas por las Edificaciones y obras (un -17,98%), la Industria para la construcción (-79,92%) y las Materias primas para la construcción (un -26,79%), que contrastan con el aumento observado en las actividades inmobiliarias (crecimiento del 488,32%).

Como viene siendo habitual dentro de la actividad de la construcción, y a pesar del crecimiento significativo observado en las actividades inmobiliarias, también en 2025 fue la edificación de obras el subsector que más asalariados inmersos en situaciones concursales aportó al conjunto: 4.659 asalariados. De forma más general y por mero efecto de agregación, han sido los Servicios no inmobiliarios los que, al igual que en los años anteriores, han tenido el mayor impacto laboral en términos absolutos: 36.115 asalariados.



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

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



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

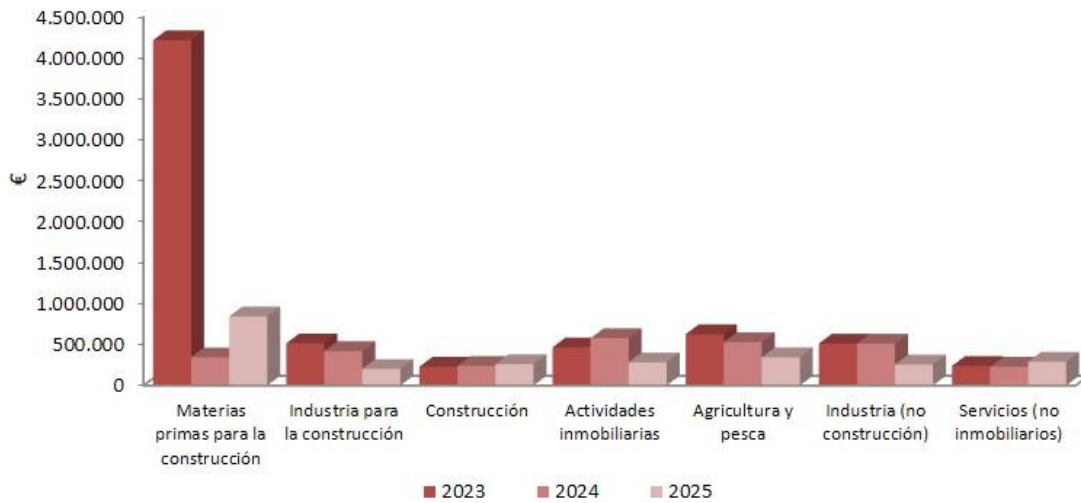
En las tablas y gráficos siguientes se pueden apreciar los cambios anuales sufridos en la mediana de los pasivos por subsectores.

MEDIANA DEL PASIVO EXIGIBLE DE LAS SOCIEDADES CONCURSADAS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2023	2024	2025	VAR. 2023-2024 (%)	VAR. 2024-2025 (%)
Materias primas para construcción	4.213.837	344.204	843.096	-91,83	144,94
Industria para construcción	514.580	419.882	202.092	-18,40	-51,87
Construcción	229.270	240.078	261.176	4,71	8,79
Actividades inmobiliarias	466.094	577.689	282.020	23,94	-51,18
Agricultura y pesca	625.767	529.836	344.586	-15,33	-34,96
Industria (no construcción)	512.243	511.458	255.850	-0,15	-49,98
Servicios (no inmobiliarios)	239.174	229.731	290.467	-3,95	26,44

En 2025 la mediana de pasivos de las Actividades inmobiliarias se situó en 282.020 Euros, algo por encima de la mediana de 261.176 Euros del subsector constructivo (Edificaciones y obras). Si bien en 2025 las diferencias se han estrechado, el mayor tamaño de las sociedades inmobiliarias es consistente con los datos históricos. Con respecto a la mediana del ejercicio precedente, en 2025 advertimos una disminución del 51,18% en el tamaño de la sociedad inmobiliaria típica, observándose en cambio una variación positiva del 8,79% en la sociedad típica

constructiva. Todo ello en un contexto de ajuste en el tamaño de las sociedades industriales no constructivas (variación del -49,98%), a la vez que la dimensión de la sociedad típica de los Servicios no inmobiliarios creció un 26,44%.

Mediana del pasivo exigible, por actividad y años



Complementando lo anterior, vemos seguidamente el comportamiento interanual de las cifras de asalariados a nivel de empresa (medianas).

MEDIANA DE ASALARIADOS DE LAS SOCIEDADES CONCURSADAS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS

	2023	2024	2025	VAR. 2023-2024 (%)	VAR. 2024-2025 (%)
Materias primas para construcción	43	56	41	30,23	-26,79
Industria para construcción	7	12	4	71,43	-66,67
Construcción	7	6	5	-14,29	-16,67
Actividades inmobiliarias	3	2	5	-33,33	150,00
Agricultura y pesca	5	3	6	-40,00	100,00
Industria (no construcción)	9	8	5	-11,11	-37,50
Servicios (no inmobiliarios)	4	4	5	0,00	25,00

Mediana de los asalariados, por actividad y años



El subsector de Actividades inmobiliarias registra una mediana de 5 asalariados: 3 más que en el ejercicio precedente. En cambio, en 2025 observamos la disminución en 1 asalariado en el subsector de la Construcción (de 6 a 5 asalariados). Entre las sociedades de Materias primas para la construcción se pasa de 56 a 41 asalariados (a pesar de lo cual sigue siendo la actividad cuyas empresas insolventes contratan a más asalariados). En la Industria para la construcción se pasa de 12 a 4 asalariados. La plantilla típica de la sociedad de Servicios no inmobiliarios aumenta de 4 a 5 asalariados, a la vez que en la Industria no constructiva la mediana experimenta una disminución: de 8 a 5 asalariados.

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

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

Como se apuntó en el primer capítulo, muchas de las empresas que inician procedimiento de insolvencia se caracterizan por su incapacidad para generar recursos positivos, una condición necesaria para la continuidad de la actividad empresarial.

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

PORCENTAJE DE CONCURSADAS CON RECURSOS GENERADOS NETOS NEGATIVOS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS			
	2023	2024	2025
Materias primas para construcción	50,00	50,00	50,00
Industria para construcción	63,51	50,68	55,93
Construcción	55,39	48,58	56,44
Actividades inmobiliarias	61,05	65,98	64,25
Agricultura y pesca	45,00	46,94	69,77
Industria (no construcción)	54,81	55,04	58,86
Servicios (no inmobiliarios)	59,48	59,81	57,73

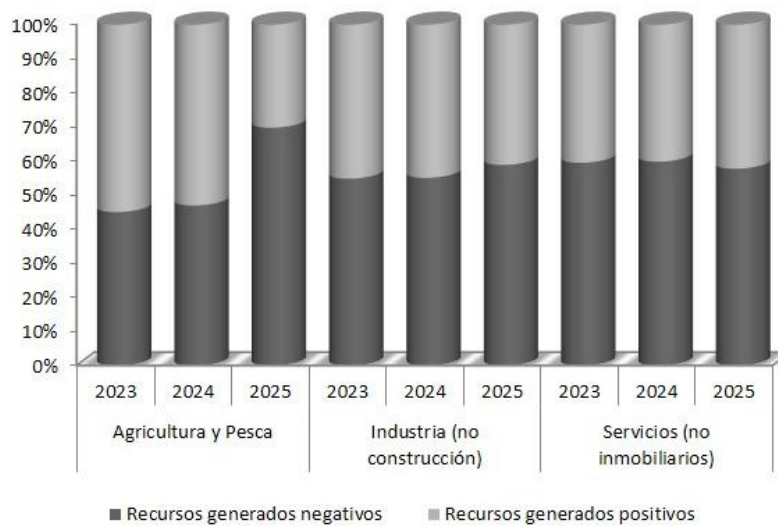
En 2025 la proporción de sociedades del subsector inmobiliario que no generan recursos positivos se ha situado en el 64,25% (muy cerca del 65,98% en 2024), aumentando en el subsector constructivo del 48,58% al 56,44%. Fuera del ciclo constructivo se advierte un aumento del 6,9% en la industria y una disminución del 3,5% en los servicios.

Estos resultados deben complementarse analizando de manera específica las sociedades que sí generan recursos positivos, poniendo éstos en relación con los pasivos exigibles. Como se ha comentado anteriormente (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

Proporción de concursadas con recursos generados negativos, ciclo constructivo



Proporción de concursadas con recursos generados negativos, resto de sectores



En 2025 las sociedades inmobiliarias que generan recursos positivos requerirían 12 años para atender la totalidad de sus pasivos, lo cual supone un retroceso respecto a los dos ejercicios anteriores. En cambio, experimentan mejora los subsectores de la Industria para la construcción (de 12 a 8 años) y de las Edificaciones y obras (de 12 a 11 años).

**MEDIANA DE AÑOS NECESARIOS PARA EL PAGO ÍNTEGRO DE DEUDAS
(EN CASO DE GENERAR RECURSOS POSITIVOS), POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS**

	2023	2024	2025	VAR. 2023-2024 (%)	VAR. 2024-2025 (%)
Materias primas para construcción	13	15	41	15,38	173,33
Industria para construcción	17	12	8	-29,41	-33,33
Construcción	14	12	11	-14,29	-8,33
Actividades inmobiliarias	10	8	12	-20,00	50,00
Agricultura y pesca	13	17	8	30,77	-52,94
Industria (no construcción)	15	14	10	-6,67	-28,57
Servicios (no inmobiliarios)	13	12	12	-7,69	0,00

Desde la perspectiva de viabilidad, constituyen una buena referencia los límites que la legislación concursal establece para la consecución de un convenio con mayorías ganadas dentro del intervalo de entre el 50% del pasivo ordinario hasta menos del 65%: 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.⁴⁷ Teniendo en cuenta estos límites, una forma de estimar la proporción de sociedades que tienen posibilidades de alcanzar un acuerdo es calcular cuántas de ellas podrían atender el exigible en menos de 10 años si a ello aplicaran la totalidad de los recursos generados. Veámoslo en la siguiente tabla.

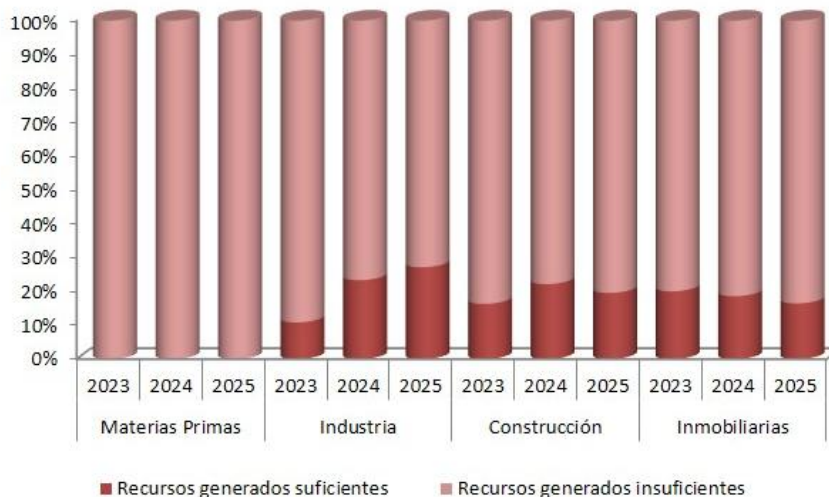
**PORCENTAJE DE CONCURSADAS CON RECURSOS GENERADOS SUFICIENTES PARA
ATENDER EXIGIBLE EN MENOS DE 10 AÑOS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS**

	2023	2024	2025
Materias primas para construcción	0,00	0,00	0,00
Industria para construcción	10,81	23,29	27,12
Construcción	16,29	22,15	19,53
Actividades inmobiliarias	20,00	18,56	16,43
Agricultura y pesca	22,50	16,33	18,60
Industria (no construcción)	14,93	15,73	21,36
Servicios (no inmobiliarios)	16,87	16,83	18,13

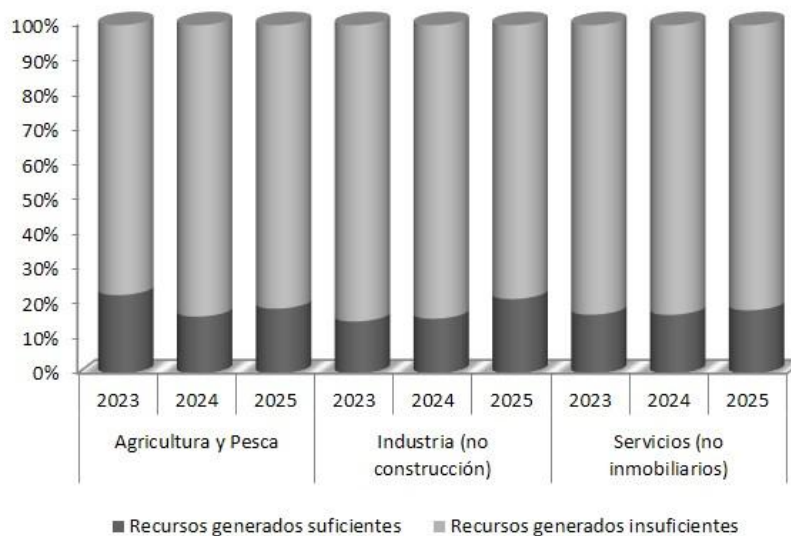
⁴⁷ Nótese que las mayorías requeridas varían con la calidad de la propuesta. Así, en propuestas consistentes en el pago de los créditos ordinarios en plazo no superior a tres años o en el pago inmediato de los créditos ordinarios vencidos con quita inferior al veinte por ciento y el resto a su respectivo vencimiento, será suficiente que el pasivo que representen los acreedores adheridos a la propuesta sea superior al pasivo de los acreedores que se oponen. Cuando la propuesta de convenio contenga quitas iguales o inferiores a la mitad del importe del crédito, o esperas, ya sean de principal, de intereses o de cualquier otra cantidad adeudada, con un plazo no superior a cinco años, será necesario que el pasivo que representen los acreedores adheridos a la propuesta sea superior al cincuenta por ciento del pasivo ordinario. Cuando la propuesta de convenio o alguna de las alternativas que contenga tuviera cualquier otro contenido, será necesario el sesenta y cinco por ciento del pasivo ordinario. Téngase en cuenta asimismo que la propuesta de convenio deberá contener proposiciones de quita, de espera o de quita y espera, sin que la espera pueda superar diez años.

Con respecto a 2024, en 2025 la proporción de sociedades con capacidad para alcanzar un acuerdo disminuye tanto en el subsector inmobiliario como en el de las edificaciones y obras (caída de un 11,5% y de un 11,8% respectivamente).

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



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



Conviene anotar que estos porcentajes no se calculan solo sobre las que generan recursos positivos, sino sobre toda la muestra. En el subsector de las Materias primas para la construcción ninguna sociedad cumple el referido criterio. Le sigue el de las Actividades inmobiliarias, con un 16,43%, el de las Edificaciones y obras (construcción), un 19,53%, y el de la Industria para la construcción, con un 27,12%. Fuera del ciclo de la construcción, observamos que un 21,36% de las sociedades industriales tendría opciones de alcanzar un acuerdo, por encima del 18,13% alcanzado por los servicios no constructivos.

Advirtamos que se trata sólo de una aproximación del potencial para alcanzar un acuerdo, ya que: a) no todo el exigible corresponde a los créditos potencialmente afectados por el acuerdo; b) en aquellos procedimientos 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.

Con el fin de complementar lo anterior, y dado el especial interés que en el contexto concursal presenta la ratio de recursos generados sobre exigible, seguidamente se calculan (por subsectores) los diversos percentiles de ésta. Nuestra atención se dirige ahora al extremo superior, esto es, al percentil 95.

RECURSOS GENERADOS SOBRE PASIVO EXIGIBLE, POR SECTOR DE ACTIVIDAD					
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95
Materias primas para construcción	-0,44	-0,44	-0,21	0,02	0,02
Industria para construcción	-1,63	-0,20	-0,03	0,11	0,56
Construcción	-1,00	-0,30	-0,04	0,08	0,35
Actividades inmobiliarias	-0,92	-0,29	-0,08	0,05	0,42
Agricultura y pesca	-1,13	-0,70	-0,06	0,04	0,26
Industria (no construcción)	-1,05	-0,33	-0,05	0,08	0,44
Servicios (no inmobiliarios)	-0,99	-0,30	-0,04	0,07	0,41

Las medianas revelan que las sociedades con peor perfil pertenecen al subsector de las Materias primas para la construcción (mediana del -21%) y al subsector inmobiliario (mediana del -8%). En el extremo superior, no obstante, observamos que un 5% de las sociedades Inmobiliarias podría reducir el exigible en su totalidad en menos de 3 años si a ello dedicara los recursos (ratio del 42%). Es decir, se constata la presencia en el ciclo de la construcción de algunas sociedades con niveles elevados de generación de recursos. Por su parte, la reducción anual del pasivo podría ser del 56% (o más) anual en el 5% de las mejores sociedades del subsector de la Industria para la construcción.

Pasemos a continuación a estudiar la salud patrimonial de las empresas calculando el porcentaje de las que presentan fondos propios negativos.

PORCENTAJE DE CONCURSADAS CON FONDOS PROPIOS NEGATIVOS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS			
	2023	2024	2025
Materias primas para construcción	0,00	0,00	60,00
Industria para construcción	41,67	36,14	40,00
Construcción	47,07	38,78	47,79
Actividades inmobiliarias	50,76	55,67	53,52
Agricultura y pesca	34,55	44,26	53,45
Industria (no construcción)	34,32	37,61	42,60
Servicios (no inmobiliarios)	49,58	48,25	43,93

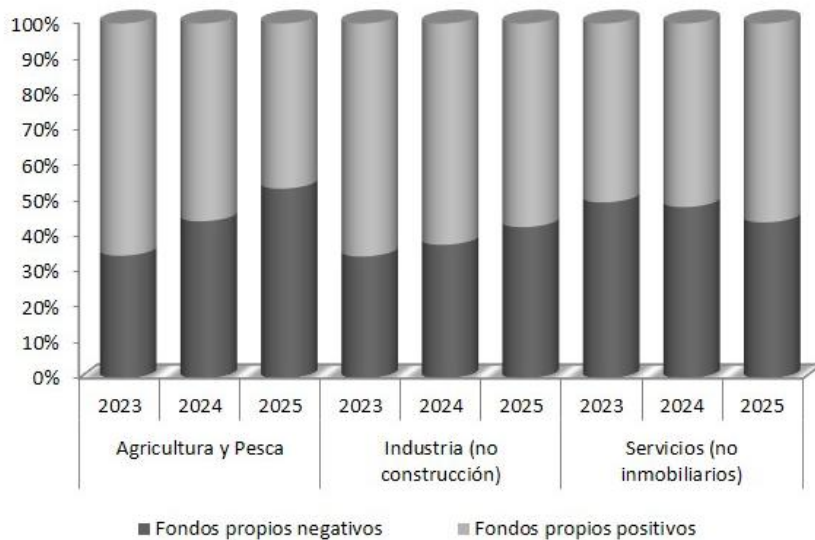
En 2025 se advierte que en el 53,52% de las sociedades del subsector de las Actividades inmobiliarias el valor de los activos es inferior al de los pasivos exigibles (por debajo del 55,67% de 2024), siendo esta cifra más alta que la del subsector de la construcción, con un 47,79% (reflejando esta última un empeoramiento respecto a 2024, en que el porcentaje fue de un 38,78%).

Proporción de concursadas con fondos propios negativos, ciclo constructivo



Entre los subsectores no constructivos, observamos que los servicios integran una proporción de sociedades en desequilibrio patrimonial similar a la de la industria (un 43,93% frente al 42,60%). Ello contrasta con los dos ejercicios precedentes, 2023 y 2024, en que la industria no constructiva reflejaba una imagen claramente mejor.

Proporción de concursadas con fondos propios negativos, resto de sectores



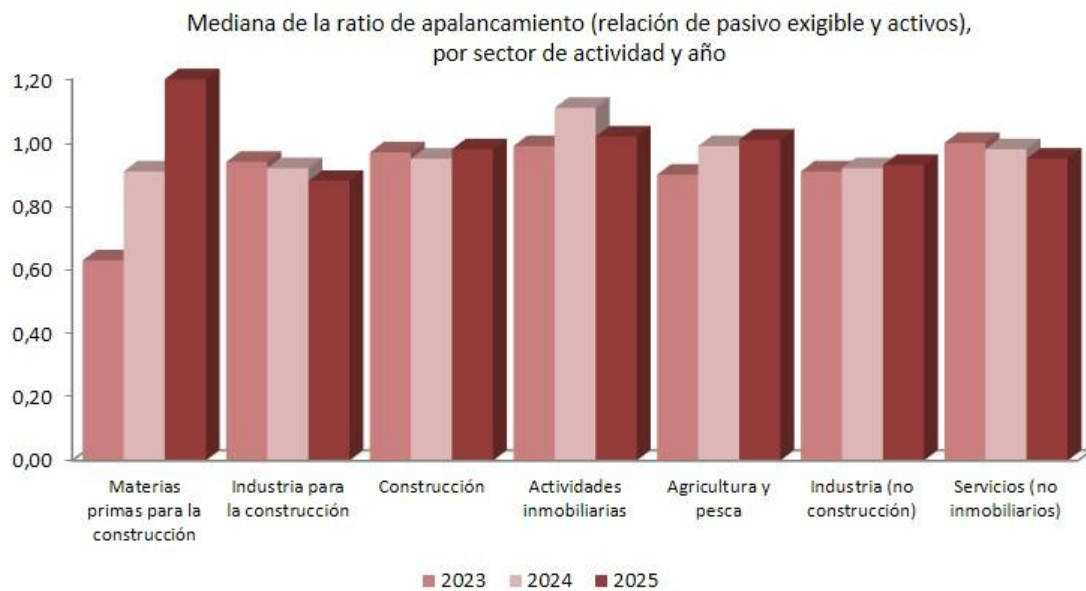
De forma general, y a pesar del acercamiento experimentado en 2025, tanto dentro como fuera del ciclo de la construcción se advierte que las sociedades industriales tienden a mostrar una situación patrimonial mejor.

Seguidamente calculamos la mediana de la ratio entre pasivos y activos, desagregando por subsectores de actividad y años.

Vemos que en 2025 los niveles de apalancamiento en la sociedad típica del subsector de las Actividades inmobiliarias descendieron un 8,11% con respecto a 2024, situándose en cualquier caso en niveles muy altos: en el 102%. A su vez el subsector de la Construcción experimentó un empeoramiento del 3,16% con respecto a 2024, lo que deja una mediana del 98%.

MEDIANA DE LA RATIO DE APALANCAMIENTO (PASIVO EXIGIBLE SOBRE ACTIVO TOTAL), POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2023	2024	2025	VAR. 2023-2024 (%)	VAR. 2024-2025 (%)
Materias primas para construcción	0,63	0,91	6,00	44,44	559,34
Industria para construcción	0,94	0,92	0,88	-2,13	-4,35
Construcción	0,97	0,95	0,98	-2,06	3,16
Actividades inmobiliarias	0,99	1,11	1,02	12,12	-8,11
Agricultura y pesca	0,9	0,99	1,01	10,00	2,02
Industria (no construcción)	0,91	0,92	0,93	1,10	1,09
Servicios (no inmobiliarios)	1,00	0,98	0,95	-2,00	-3,06

A diferencia de 2023 y 2024, en 2025 el subsector de las Materias primas para la construcción refleja la peor mediana de apalancamiento: un 600%. Al igual que en el subsector inmobiliario, que como se ha comentado alcanza el 102%, en al menos la mitad de estas sociedades los pasivos exigibles superan el valor contable de los activos.



Por su relevancia en el análisis de los concursos, y al igual que se hizo con la ratio de recursos generados, en la siguiente tabla ampliamos el análisis calculando los percentiles del apalancamiento.

APALANCAMIENTO, POR SECTOR DE ACTIVIDAD					
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95
Materias primas para construcción	0,83	0,96	6,00	18.197,50	36.384,09
Industria para construcción	0,28	0,64	0,88	1,32	37,75
Construcción	0,31	0,77	0,98	1,62	16,13
Actividades inmobiliarias	0,34	0,70	1,02	1,91	14,38
Agricultura y pesca	0,26	0,74	1,01	2,12	66,78
Industria (no construcción)	0,28	0,70	0,93	1,59	12,14
Servicios (no inmobiliarios)	0,33	0,73	0,95	1,52	9,65

Las cifras del extremo inferior son especialmente interesantes, puesto que revelan la existencia de concursadas patrimonialmente muy solventes. Así, por ejemplo, entre las sociedades inmobiliarias encontramos un 5% cuyos pasivos suman un 34% o menos del valor estimado contablemente del activo, siendo un 31% (o menos) la cifra reflejada por un 5% de las sociedades del subsector de la Construcción. No obstante, a menos que sus desequilibrios se deban a una crisis temporal de liquidez, su entrada en concurso pone en duda la veracidad de la valoración del activo, siendo precisamente un ajuste drástico en el valor del activo de las sociedades de las Materias primas para la construcción el que genera los valores atípicos recogidos en la primera fila de la tabla.

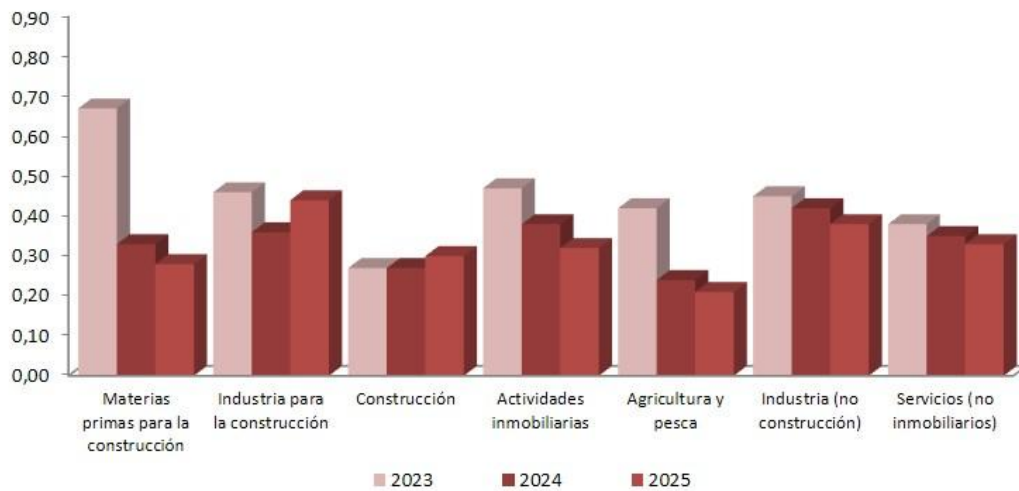
Habiendo analizado los niveles de apalancamiento, nos centramos ahora en la ratio que relaciona la financiación a largo plazo respecto al pasivo total. Como se ha señalado en anteriores capítulos, esta ratio da una idea de la estabilidad de la financiación de la empresa, pudiéndose relacionar con la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

MEDIANA DE LA RATIO DE FINANCIACIÓN A LARGO PLAZO, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2023	2024	2025	VAR. 2023-2024 (%)	VAR. 2024-2025 (%)
Materias primas para construcción	0,67	0,33	0,28	-50,75	-15,15
Industria para construcción	0,46	0,36	0,44	-21,74	22,22
Construcción	0,27	0,27	0,30	0,00	11,11
Actividades inmobiliarias	0,47	0,38	0,32	-19,15	-15,79
Agricultura y pesca	0,42	0,24	0,21	-42,86	-12,50
Industria (no construcción)	0,45	0,42	0,38	-6,67	-9,52
Servicios (no inmobiliarios)	0,38	0,35	0,33	-7,89	-5,71

El subsector de la Construcción (edificaciones y obras) dispone de una mediana de financiación a largo del 30% (sobre el valor del activo), 3 puntos porcentuales por encima de la registrada en 2024. Marca el máximo el subsector de las Industria para la construcción, cuyo porcentaje asciende al 44%. Por su parte, a pesar de que en

ejercicios anteriores hemos constatado que las promociones inmobiliarias tienden a apoyarse en estructuras financieras más estables, la mediana registrada en 2025 ha sido del 32%.

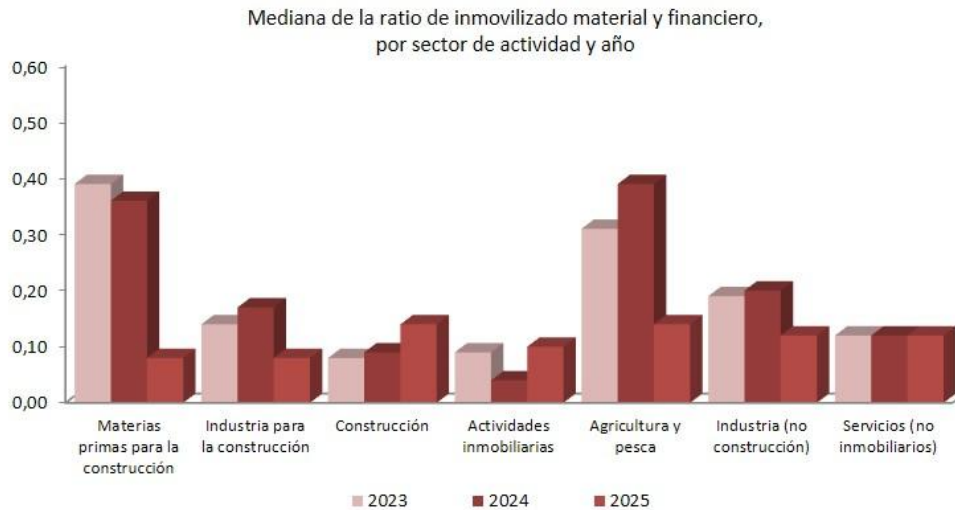
Mediana de la ratio de financiación a largo plazo, por sector de actividad y año



Habiendo analizado la estructura del pasivo, pasamos a estudiar la del activo. En el supuesto de liquidación, la salida al mercado del activo inmovilizado material y financiero suele ser difícil (al menos en condiciones ventajosas), teniendo en muchos casos mayor valor si continúan en el contexto de la empresa.

MEDIANA DE LA RATIO DE INMOVILIZADO MATERIAL Y FINANCIERO POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2023	2024	2025	VAR. 2023-2024 (%)	VAR. 2024-2025 (%)
Materias primas para construcción	0,39	0,36	0,08	-7,69	-77,78
Industria para construcción	0,14	0,17	0,08	21,43	-52,94
Construcción	0,08	0,09	0,14	12,50	55,56
Actividades inmobiliarias	0,09	0,04	0,10	-55,56	150,00
Agricultura y pesca	0,31	0,39	0,14	25,81	-64,10
Industria (no construcción)	0,19	0,20	0,12	5,26	-40,00
Servicios (no inmobiliarios)	0,12	0,12	0,12	0,00	0,00

En 2025 advertimos que los subsectores Inmobiliario y de la Construcción exhiben proporciones de inmovilizados materiales y financieros del 10% y del 14% respectivamente, por encima del 8% observado en las Materias primas y la Industria para la construcción. Ello contrasta con lo observado en los ejercicios 2023 y 2024, en que la proporción de este tipo de activos fue mayor en estos dos últimos subsectores.



En el siguiente apartado pasamos a analizar los aspectos procesales de las sociedades del ciclo constructivo.

5.3. Aspectos procesales.

En este tercer y último apartado del capítulo se analizan los aspectos procesales de los concursos ordinarios (no especiales para microempresas), distinguiendo por subsectores de actividad. Como se ha señalado en la introducción, al abarcar algunos 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 2025. Así, los documentos generados en 2025 que representen avances procesales se pondrán en relación con los sucesos procesales *previos*, sean de 2025 o de ejercicios anteriores, sin repetir la contabilización de una concursada en el análisis de una dimensión concreta.

Empezamos estudiando las diferencias por subsectores en relación con la identidad del solicitante del concurso (solamente del procedimiento ordinario, no el especial), una cuestión muy relevante, puesto que indica la mayor o menor proactividad de los acreedores en la elección del concurso como salida al problema de la insolvencia.

PORCENTAJES DEL CARÁCTER VOLUNTARIO O NECESARIO DEL CONCURSO, POR SECTOR DE ACTIVIDAD			
	CONCURSO NECESARIO	CONCURSO VOLUNTARIO	Obs.
Materias primas para construcción	0,00	100,00	7
Industria para construcción	1,69	98,31	118
Construcción	2,22	97,78	767
Actividades inmobiliarias	7,79	92,21	385
Agricultura y pesca	2,38	97,62	84
Industria (no construcción)	1,95	98,05	768
Servicios (no inmobiliarios)	2,02	97,98	4.052

La tabla muestra el reducido porcentaje de concursos iniciados por solicitud de los acreedores. Destaca la incidencia relativamente mayor de concursos necesarios en las Actividades inmobiliarias, con un 7,79%.

Seguimos con la reasignación de recursos en el procedimiento. En la siguiente tabla se reflejan las fases sucesivas iniciadas: de convenio o de liquidación.

PORCENTAJE DE TIPO DE FASE SUCESIVA INICIADA, POR SECTOR DE ACTIVIDAD					
	FASE DE CONVENIO	FASE DE LIQUIDACIÓN TRAS FASE DE CONVENIO PREVIA	FASE DE LIQUIDACIÓN TRAS CONVENIO APROBADO	FASE DE LIQUIDACIÓN DIRECTA	Obs.
Materias primas para construcción	0,00	0,00	33,33	66,67	3
Industria para construcción	5,41	0,00	2,70	91,89	37
Construcción	1,99	1,32	1,99	94,70	151
Actividades inmobiliarias	2,41	1,20	7,23	89,16	83
Agricultura y pesca	0,00	0,00	3,45	96,55	29
Industria (no construcción)	2,78	1,19	5,56	90,48	252
Servicios (no inmobiliarios)	1,12	0,98	1,96	95,94	715

Tal como se anticipó en el segundo capítulo de este Anuario (análisis del conjunto de las concursadas), se constata un predominio claro de las fases de liquidación directas. El subsector inmobiliario marcó un 89,16%, superado por el 91,89% de la Industria para la construcción, y por el 94,70% del subsector de las edificaciones y obras. Registra el porcentaje más bajo el subsector de las Materias primas para la construcción, con un 66,67% (cálculo realizado a partir de 7 observaciones).



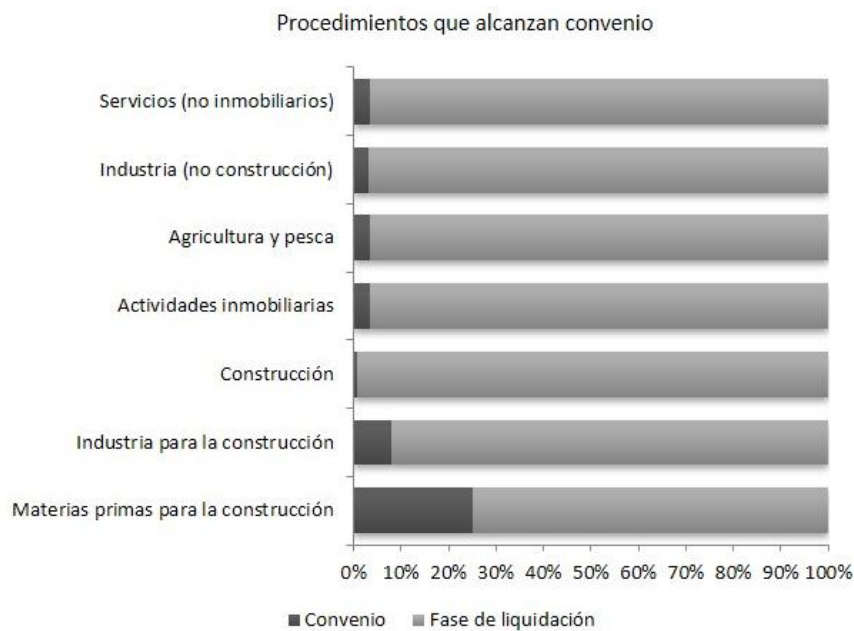
Por su parte, la incidencia de liquidaciones por fracaso del convenio en el subsector de la construcción fue del 1,99%, claramente superado por el 7,23% registrado en los servicios inmobiliarios.

Como prolongación del problema asignativo, la siguiente tabla refleja la proporción de convenios y liquidaciones.

**PROPORCIÓN ENTRE CONVENIOS APROBADOS Y LIQUIDACIONES INICIADAS,
POR SECTOR DE ACTIVIDAD**

	CONVENIO	FASE DE LIQUIDACIÓN	OBS.
Materias primas para construcción	25,00	75,00	4
Industria para construcción	7,89	92,11	38
Construcción	0,67	99,33	149
Actividades inmobiliarias	3,57	96,43	84
Agricultura y pesca	3,33	96,67	30
Industria (no construcción)	3,16	96,84	253
Servicios (no inmobiliarios)	3,55	96,45	733

Dentro del ciclo constructivo, marca el máximo de convenios el subsector de las Materias primas para la construcción, con un 25,00% (aunque con solamente 4 observaciones); queda en cambio el subsector de las edificaciones y obras en un reducidísimo 0,67%.



Otra cuestión de interés es saber si, entre los convenios alcanzados, las expectativas de recuperación de los acreedores difieren de forma significativa por subsectores. Siguiendo la aproximación descrita en la Metodología, la siguiente tabla refleja las medianas de las expectativas de recuperación de los acreedores ordinarios.

MEDIANA DE LAS EXPECTATIVAS DE RECUPERACIÓN (%) DE LOS ACREEDORES ORDINARIOS EN LOS CONVENIOS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD			
	RECUPERACIÓN	PÉRDIDA	OBS.
Materias primas para la construcción	20,56	79,44	1
Industria para la construcción	89,90	10,10	1
Construcción	81,54	18,46	1
Actividades inmobiliarias	94,38	5,62	2
Agricultura y pesca	65,52	34,48	1
Industria (no construcción)	64,84	35,16	4
Servicios (no inmobiliarios)	55,22	44,78	5

En 2025 el número de convenios para los que disponemos de información sobre el plan de pagos es muy reducido, por lo que los datos de la tabla, aunque informativos, deben tomarse con mucha precaución. Así, la expectativa de recuperación en el convenio de la subactividad constructiva fue del 81,54%, registrando el subsector de las Actividades inmobiliarias un porcentaje superior, el 94,38%.

5.4. Evolución temporal.

En 2025 hemos observado una disminución en el número de sociedades que inician procedimiento de insolvencia (concursal ordinario o especial para microempresas) vinculadas al ciclo de la construcción: 89 observaciones más que en 2024.

Asimismo, en 2025 su peso sobre el total fue algo superior al de 2024, pasando del 20,1% al 20,7% (segunda columna de la tabla)

SOCIEDADES VINCULADAS AL CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN. EVOLUCIÓN.							
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Número	924	778	984	1.270	1.068	1.188	1.277
% sobre el total de concursos	23,1	20,5	20,8	21,1	21,6	20,1	20,7

En términos de evolución temporal, podemos hablar de una estabilización general del peso de la actividad constructiva en los años posteriores a 2019.

Por su parte, la siguiente tabla revela que en 2025 los pasivos acumulados por la construcción experimentan una disminución significativa, pasando del 20,5% al 18,3%, correspondiendo un 6,4% del total de las concursadas a los servicios inmobiliarios (no reflejado en la tabla).

PASIVO VINCULADO AL CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN. EVOLUCIÓN.							
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Suma de pasivos (mill. de €)	3.115	1.289	1.197	1.667	945	1.328	1.009
% sobre el pasivo total del Sistema Concursal	40,4	15,8	34,3	15,9	18,8	20,5	18,3

De otro lado, también observamos una caída en el número de asalariados afectados del ciclo de la construcción: de 8.730 en 2024 a 7.763 (del 18,5% al 17,7%).

TRABAJADORES VINCULADOS AL CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN. EVOLUCIÓN.							
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Total asalariados	7.399	5.770	4.382	6.604	6.540	8.730	7.763
% sobre el total asalariados de concursados	16,2	12,7	14,1	16,8	16,4	18,5	17,7

Con respecto a los asalariados de la sociedad típica, en 2025 la mediana de las promotoras inmobiliarias se situó en 5 asalariados, por encima de la de años anteriores, igualando al subsector de la Construcción (edificaciones y obras), que pasó de una mediana de 6 en 2024 a una de 5 en 2025.

ASALARIADOS DEL CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN. EVOLUCIÓN. MEDIANAS.							
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Actividades Inmobiliarias	2	3	2	2	3	2	5
Edificaciones y obras	9	8	6	6	7	6	5

Desde la perspectiva patrimonial, la mediana de la ratio de apalancamiento del subsector inmobiliario suele ser más elevada que la del subsector de edificaciones y obras (habiéndose registrado una única excepción a este patrón en 2021). Así ha sido en 2025, con un 102% frente al 98%.

APALANCAMIENTO DEL CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN. EVOLUCIÓN. MEDIANAS.							
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Actividades Inmobiliarias	1,00	1,00	0,96	1,23	0,99	1,11	1,02
Edificaciones y obras	0,96	0,91	1,03	0,99	0,97	0,95	0,98

Es decir, si analizamos la serie de datos desde 2019, vemos que generalmente, dentro del ciclo constructivo, las sociedades inmobiliarias tienden a acumular más financiación exigible con respecto al valor contable de sus activos.

Siguiendo con el perfil financiero del ciclo de la construcción, en la siguiente tabla se observa que tanto las sociedades inmobiliarias como las constructivas (edificaciones y obras) que entran en procedimiento de insolvencia reflejan año a año muy poca capacidad para generar recursos en relación con sus compromisos de deuda: solamente el 16,4% de las sociedades inmobiliarias podrían atender sus deudas en menos de 10 años si

a ello dedicaran todos los recursos que generan, siendo 19,5% el porcentaje correspondiente a las Edificaciones y obras.

SOCIEDADES CON RECURSOS GENERADOS SUFICIENTES PARA ATENDER EL EXIGIBLE EN MENOS DE 10 AÑOS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE.							
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Actividades Inmobiliarias	16,2	11,2	18,1	18,3	20,0	18,6	16,4
Edificaciones y obras	16,6	20,6	19,4	13,4	16,3	22,1	19,5

En el plano procesal, vemos que en 2025 la proporción de intentos fallidos de reestructuración (es decir, liquidaciones que se producen bien tras la apertura de la fase de convenio, o bien tras la firma de un convenio) se sitúa en el 8,4% en las Actividades inmobiliarias, siendo un 3,3% en las Edificaciones y obras.

INTENTOS FALLIDOS DE REESTRUCTURACIÓN. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE.							
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Actividades Inmobiliarias	13,1	8,0	10,2	6,2	7,5	8,1	8,4
Edificaciones y obras	9,3	7,1	7,6	8,3	4,3	4,0	3,3

De forma general, en los últimos ejercicios advertimos una estabilización en la proporción de estos (probables) errores clasificatorios (es decir, intentos de reestructuración que muy posiblemente debieran de haber iniciado la liquidación en primera instancia).

Finalmente, en la siguiente tabla se informa del porcentaje de convenios alcanzados con respecto al total de soluciones asignativas (esto es, suma de convenios y liquidaciones).

PORCENTAJE DE CONVENIOS SOBRE EL TOTAL DE SOLUCIONES ASIGNATIVAS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE.							
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Actividades Inmobiliarias	10,5	9,3	4,7	10,3	6,7	10,5	3,6
Edificaciones y obras	8,6	3,1	3,5	3,1	2,7	0,6	0,7

En 2025 retrocede la proporción de convenios entre las sociedades de Edificaciones y obras, hasta el 3,6%, volviendo a ser mínimo el porcentaje registrado en el subsector de Edificaciones y obras hasta niveles históricamente bajos: un 0,7%.

RECAPITULACIÓN

- En 2025 los pasivos de la construcción representaron el 18,32% del total (siendo un 18,83%, y un 20,49% en 2023 y 2024 respectivamente), alcanzando el sector de servicios inmobiliarios el 6,42% del total. El pasivo conjunto (de todos los sectores) se contrajo un 15,09% entre 2024 y 2025, decreciendo el ciclo de la construcción un 24,08% (y siendo la disminución del 12,77% en los sectores no constructivos).

- El número de asalariados afectados en los sectores no constructivos experimentó en 2025 un descenso del -5,83%, decrecimiento superado substancialmente por el ciclo constructivo, con un 11,08%. También fue la edificación de obras el subsector que más asalariados inmersos en situaciones concursales aportó al conjunto: 4.659 asalariados.
- En 2025 la mediana de pasivos de las Actividades inmobiliarias se situó en 282.020 Euros, algo por encima de la mediana de 261.176 Euros del subsector constructivo (Edificaciones y obras). Si bien en 2025 las diferencias se han estrechado, el mayor tamaño de las sociedades inmobiliarias es consistente con los datos históricos.
- Las sociedades del subsector de Actividades inmobiliarias registran una mediana de 5 asalariados: 3 más que en el ejercicio precedente. En cambio, en 2025 observamos la disminución en 1 asalariado en el subsector de la Construcción (de 6 a 5 asalariados).
- La proporción de sociedades del subsector inmobiliario que no generan recursos positivos se ha situado en el 64,25% (muy cerca del 65,98% en 2024), aumentando en el subsector constructivo del 48,58% al 56,44%.
- En 2025 las sociedades inmobiliarias que generan recursos positivos requerirían 12 años para atender la totalidad de sus pasivos, lo cual supone un retroceso respecto a los dos ejercicios anteriores. En cambio, experimentan mejora los subsectores de la Industria para la construcción (de 12 a 8 años) y de las Edificaciones y obras (de 12 a 11 años).
- El porcentaje de sociedades con potencial para alcanzar un convenio varía por subsectores, reflejando la peor imagen las Actividades inmobiliarias, con un 16,43%, seguido de las Edificaciones y obras (construcción), un 19,53%, y de la Industria para la construcción, con un 27,12%.
- En 2025 se advierte que en el 53,52% de las sociedades del subsector de las Actividades inmobiliarias el valor de los activos es inferior al de los pasivos exigibles (por debajo del 55,67% de 2024), siendo esta cifra más alta que la del subsector de la construcción, con un 47,79% (reflejando esta última un empeoramiento respecto a 2024, en que el porcentaje fue de un 38,78%).
- El subsector de la Construcción (edificaciones y obras) dispone de una mediana de financiación a largo del 30% (sobre el valor del activo), 3 puntos porcentuales por encima de la registrada en 2024. Marca el máximo el subsector de las Industria para la construcción, cuyo porcentaje asciende al 44%. Por su parte, a pesar de que en ejercicios anteriores hemos constatado que las promociones inmobiliarias tienden a apoyarse en estructuras financieras más estables, la mediana registrada en 2025 ha sido del 32%.
- Destaca la incidencia relativamente mayor de concursos necesarios en las Actividades inmobiliarias, habiéndose registrado un 7,79% en 2025.
- Con respecto a las salidas al concurso, el subsector inmobiliario marcó un 89,16% de liquidaciones directas, superado por el 91,89% de la Industria para la construcción, y por el 94,70% del subsector de las edificaciones y obras. Registra el porcentaje más bajo el subsector de las Materias primas para la construcción, con un 66,67% (cálculo realizado a partir de 7 observaciones).

II. CONCLUSIONES

La diversidad 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.

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 procedimientos. Para ello, en esta *Estadística Concursal Anuario 2025* se han examinado, entre otros documentos, 4.911 aperturas de procedimiento concursal ordinario y 1.427 aperturas de procedimientos especiales de microempresas (sección 1.6 del capítulo 1), 1.301 autos de apertura de fase sucesiva (sección 2.3 del capítulo 2), 43 sentencias de aprobación de convenio (sección 3.1 del capítulo 3), 5.055 autos de conclusión de concurso ordinario (no especial) liquidatorio o 'sin masa' (sección 4.1 del capítulo 4) y 970 conclusiones de los procedimientos especiales de liquidación (sección 4.3.2 del capítulo 4). Por su parte, en relación con las sociedades que inician procedimiento en 2025, hemos analizado un total de 4.322 cuentas anuales previas al concurso (sección 1.1 y siguientes del capítulo 1).

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.

Seguidamente presentamos las principales conclusiones del Anuario 2025:

Características de las Concursadas Personas Jurídicas

- La plantilla laboral de la sociedad que inició procedimiento judicial de insolvencia en 2025 es mayor a la del conjunto de empresas españolas. De éstas, el 50,2% contrata de 1 a 2 empleados, mientras que entre las que iniciaron procedimiento el porcentaje es del 27,2%.
- Al menos la mitad de la muestra de sociedades tiene un número igual o superior a 5 asalariados, y el 25% de las más grandes alcanza los 12 asalariados o más.
- En cuanto al pasivo, la cifra acumulada por la sociedad típica (mediana) fue de 282.189 Euros. Yendo a los valores extremos, destaca la presencia de un 5% de sociedades con pasivos iguales o superiores a los 4.429.835 millones de Euros. Asimismo, vemos que un 5% de las que entraron un procedimiento en 2024 disponían de activos cercanos o inferiores a los 4.270 Euros.
- La mayor parte de las sociedades que entraron en un procedimiento judicial de insolvencia en 2025 realizaban actividades de servicios no constructivos: un 65,6%. El resto se compone de sociedades vinculadas a la construcción (un 20,7%) y a la industria (un 12,4%), alcanzando el sector primario (agricultura y pesca) un 1,4%.
- La empresa representativa acumula una edad de 10 años (mediana). Observamos asimismo que un 5% entra en un procedimiento con menos de 3 años, mientras que el 5% del extremo opuesto alcanza o supera los 37 años.

- La sociedad típica no alcanza a generar recursos positivos (sumando éstos un 5% negativo con respecto al total de exigible), y exhibe pérdidas en sus actividades de explotación (retorno negativo sobre la inversión en activos del 7%).
- El 67,0% de las sociedades que inician procedimiento registra pérdidas netas (resultado de ejercicio negativo).
- Por su parte, en la sociedad típica los aprovisionamientos dejan hasta un 55% del volumen de negocio para retribuir al resto de factores de producción.
- Desde una perspectiva patrimonial, para el 50% de la muestra el peso de la financiación a largo es del 33% o más.
- El 50% de la muestra acumula un pasivo exigible total bastante cercano al valor total del activo, con una ratio de apalancamiento del 96% o más. Un 5% de la muestra refleja una deuda igual o inferior al 32% del activo total. Por el contrario, un 25% muestra dificultades acrecentadas, con un 156% o más en la ratio de apalancamiento.
- Para el 50% de las sociedades las reservas representan como mucho un 6% sobre la inversión. En cambio, para el 25% del extremo superior las reservas alcanzan el 29% por encima del valor del activo o más.
- Se ha constatado que en un 45,0% de las sociedades la pérdida patrimonial ha sido completa (fondos propios negativos).
- Las cifras patrimoniales son muy superiores en los procedimientos necesarios, ascendiendo el pasivo de la sociedad típica (mediana) de ese grupo a 311.514 Euros (frente 281.259 Euros en los ordinarios).
- La composición sectorial también difiere, con mayor proporción de sociedades de la construcción en el grupo de procedimientos necesarios: un 33,6% frente al 20,6% en los voluntarios.
- La sociedad típica en los procedimientos necesarios genera recursos negativos, un 1% negativo sobre el valor del pasivo, frente al 5% negativo sobre el pasivo en los procedimientos voluntarios.
- En el plano patrimonial, se aprecia un apalancamiento del 97% en los procedimientos necesarios, muy similar al 96% del grupo de procedimientos voluntarios.
- No se observan diferencias relevantes de viabilidad o de solvencia en grupo de microempresas (procedimiento especial) con respecto al resto de concursadas.

Administración y Reasignación de Recursos

- En 2025 fueron 161 los concursos necesarios, de los cuales en 17 se acordó la intervención (un 10,6% de los concursos necesarios). Por su parte, fueron 161 los concursos voluntarios con suspensión de facultades sin que el deudor hubiera solicitado la liquidación: un 3,4% de los concursos voluntarios. En total, los concursos voluntarios con suspensión sumaron un 14,3%.
- En 519 concursos voluntarios el juez determinó la sustitución del deudor a la vez que inició la fase de liquidación en el mismo auto de declaración de concurso (el 10,9% de los voluntarios).
- La mediana de edad de las sociedades que integran el grupo de suspensiones por solicitud de liquidación es de 16 años, frente a los 14 y los 12 años de los concursos voluntarios con suspensión y los necesarios con intervención respectivamente.
- En 2025 alcanzan la fase sucesiva un total de 1.301 concursos, correspondiendo 22 de ellas a fases de convenio (un 1,7%). Por su parte, las liquidaciones directas (sin antes haberse producido una fase de convenio o incluso un convenio) ascendieron a 1.226 casos, un 94,2% del total de fases sucesivas. El resto de las liquidaciones, el 5,8%, procede de intentos fallidos de reestructuración.
- En 2025 se registraron 43 convenios, un 3,3% del total de soluciones asignativas.
- La mediana del pasivo de los convenios ascendió a 1.069.968 Euros, frente a los 345.275 Euros en las fases de convenio y los 398.769 Euros de las liquidaciones. Sin embargo, contrasta el volumen de negocio, que es menor en el grupo de convenios: 358.492 Euros, frente a 420.078 Euros en las fases de convenio 485.248 Euros en las de liquidación.
- Se percibe asimismo entre las concursadas que inician la liquidación una edad inferior: un 50% de las mismas solamente suma hasta 15 años de experiencia en el mercado, por debajo de los 19 años del grupo de convenios y de los 24,5 de las que inician fase de convenio.
- En cuanto a los indicadores de viabilidad basada en la actividad, el grupo de convenios refleja la imagen más deteriorada, seguido del grupo de fases de convenio. Así, la ratio que mide la capacidad para generar recursos sobre el pasivo es 2% negativo en las fases de liquidación, siendo 6% negativo entre las fases de convenio y 11% negativo en el grupo de convenios.
- Un 50% de las sociedades que alcanzan convenio acumulan un 99% o menos de deuda en relación con el activo. La mediana se sitúa en el 100% y el 92% en las fases de convenio y en las fases de liquidación respectivamente. Así, según las cifras de 2025, un menor apalancamiento no nos está indicando mayores posibilidades de alcanzar un convenio.
- En 2025 hemos registrado un total de 1.427 procedimientos especiales. De estos, hemos identificado 52 procedimientos de continuación de los cuales 46 no han derivado en la liquidación (el 88,5% de las continuaciones), y 6 (el 11,5%) si lo hicieron.
- En cuanto a los procedimientos especiales de liquidación, en 107 casos (7,5% de las liquidaciones) se nombró administrador concursal y en 1.268 casos no (88,9%).
- La mediana de la ratio de generación de recursos es peor en el grupo de continuación (-6% frente al -5% y el -4% de los grupos de liquidación con y sin administrador concursal).

La Recuperación del Crédito en los Convenios

- De los 43 convenios registrados en 2025, el 2,3% correspondió a concursos necesarios, confirmando la escasa iniciativa de los acreedores entre los procedimientos que finalizan en convenio.
- Del total de 43 convenios identificados en 2025, 35 (el 81,4%) se aprobaron sin fase de convenio, mientras que solamente 8 (18,6%) se alcanzaron tras la apertura de una fase de convenio, hecho que debe atribuirse a la flexibilización de los trámites de propuesta y aprobación del convenio introducida por la Ley 16/2022.
- En 2025 la mediana de la expectativa de recuperación ha sido del 67,7%. Es decir, los acreedores ordinarios del convenio típico aprobado en 2025 sufren una pérdida estimada del 32,3%.
- Las propuestas aprobadas en fase común (es decir, sin apertura de la fase de convenio) suponen un porcentaje superior de recuperación, un 75,0%.
- Tomando como referencia la mediana para separar los convenios en función de la mayor o menor recuperación para los acreedores, en 2025 el grupo de mayor recuperación se compone de sociedades más grandes patrimonialmente (pasivo exigible de 917.683 euros frente a 407.273 euros), si bien registran menores niveles de actividad (volumen de negocio de 212.578 euros frente a 595.021 euros).
- Los datos indican la existencia de una mayor proporción de sociedades de la construcción entre las de mayor compromiso de pago (un 57,1% frente al 14,3%).
- El grupo con mayor recuperación está compuesto por sociedades más longevas: es decir, el compromiso de pago parece asociarse positivamente a una mayor trayectoria de la sociedad en el mercado.
- En 2025 la mediana de la ratio de recursos generados en el grupo de mayor compromiso de pago fue del 8% negativo, frente al 6% positivo del grupo de menor recuperación.
- Con respecto al apalancamiento, en 2025 se registran valores relativamente reducidos en el grupo de menor recuperación, con una mediana del 91%, siendo inferior al de mayor recuperación: mediana del 96%.

Duración del Procedimiento

- En 2025 la duración mediana de las fases comunes fue de 128,5 días, siendo de 92 días o menos para un 25% de ellas, y de 193 o más para el 25% de mayor duración.
- El 92,8% de las fases comunes de los concursos de menor dimensión o complejidad concluye antes de finalizar el año, cifra claramente superior a la de los de mayor complejidad, con un 77,8%. Así, la proporción de concursos que requieren más de un año para concluir la fase común se sitúa en el 7,2% y el 22,2% respectivamente.
- La mediana de la duración de la fase común de los concursos menos complejos se situó en los 126 días para el primer grupo (4,2 meses), siendo 169 en el de mayor complejidad (5,6 meses). Es decir, el análisis de las distribuciones refleja tiempos menores en los concursos de menor dimensión.
- Los tiempos de la fase común en los concursos voluntarios son inferiores a los observados en los necesarios (81 días menos en el grupo de menor complejidad; 85 menos en el otro grupo), señalando que la iniciativa de los acreedores repercute en una menor eficacia de los órganos concursales.
- Fueron necesarios 437 días (unos 14,6 meses) para aprobar los convenios firmados en 2025.

- La duración mediana (de inicio a conclusión) de todos los concursos es de 182 días incluyendo los "sin masa", y aumenta a 1.714 días al excluirlos.
- El consumo de tiempo de las fases de liquidación fue de 1.482 días (mediana), es decir, 4,1 años.
- En los concursos menos complejos la fase de liquidación dura unos 3,6 años, y en los más complejos 6,5 años. El sistema agiliza las fases iniciales. Cuando cesa la actividad productiva, las demoras procesales apenas estarían causando perjuicios económicos, dando más margen para enajenar los bienes restantes de la masa activa.
- La duración típica de un concurso sin masa fue de 59 días (mediana). En la parte inferior de la distribución observamos que un 5% concluyó en 32 días o menos, siendo 240 días o más los requeridos en un 5% (extremo superior).
- La distancia mediana entre el auto de apertura y el de conclusión de los procedimientos especiales de liquidación finalizados en 2025 fue de 169,5 días. Los datos indican una varianza importante: el 25% de los procedimientos lo hace en 83 días o menos, siendo 294 días o más la duración del 25% del extremo superior.

Los Concursos del Ciclo de la Construcción

- En 2025 los pasivos de la construcción representaron el 18,32% del total (siendo un 18,83%, y un 20,49% en 2023 y 2024 respectivamente), alcanzando el sector de servicios inmobiliarios el 6,42% del total. El pasivo conjunto (de todos los sectores) se contrajo un 15,09% entre 2024 y 2025, decreciendo el ciclo de la construcción un 24,08% (y siendo la disminución del 12,77% en los sectores no constructivos).
- El número de asalariados afectados en los sectores no constructivos experimentó en 2025 un descenso del -5,83%, decrecimiento superado substancialmente por el ciclo constructivo, con un 11,08%. También fue la edificación de obras el subsector que más asalariados inmersos en situaciones concursales aportó al conjunto: 4.659 asalariados.
- En 2025 la mediana de pasivos de las Actividades inmobiliarias se situó en 282.020 Euros, algo por encima de la mediana de 261.176 Euros del subsector constructivo (Edificaciones y obras). Si bien en 2025 las diferencias se han estrechado, el mayor tamaño de las sociedades inmobiliarias es consistente con los datos históricos.
- Las sociedades del subsector de Actividades inmobiliarias registran una mediana de 5 asalariados: 3 más que en el ejercicio precedente. En cambio, en 2025 observamos la disminución en 1 asalariado en el subsector de la Construcción (de 6 a 5 asalariados).
- La proporción de sociedades del subsector inmobiliario que no generan recursos positivos se ha situado en el 64,25% (muy cerca del 65,98% en 2024), aumentando en el subsector constructivo del 48,58% al 56,44%.
- En 2025 las sociedades inmobiliarias que generan recursos positivos requerirían 12 años para atender la totalidad de sus pasivos, lo cual supone un retroceso respecto a los dos ejercicios anteriores. En cambio, experimentan mejora los subsectores de la Industria para la construcción (de 12 a 8 años) y de las Edificaciones y obras (de 12 a 11 años).
- El porcentaje de sociedades con potencial para alcanzar un convenio varía por subsectores, reflejando la peor imagen las Actividades inmobiliarias, con un 16,43%, seguido de las Edificaciones y obras (construcción), un 19,53%, y de la Industria para la construcción, con un 27,12%.

- En 2025 se advierte que en el 53,52% de las sociedades del subsector de las Actividades inmobiliarias el valor de los activos es inferior al de los pasivos exigibles (por debajo del 55,67% de 2024), siendo esta cifra más alta que la del subsector de la construcción, con un 47,79% (reflejando esta última un empeoramiento respecto a 2024, en que el porcentaje fue de un 38,78%).
- El subsector de la Construcción (edificaciones y obras) dispone de una mediana de financiación a largo del 30% (sobre el valor del activo), 3 puntos porcentuales por encima de la registrada en 2024. Marca el máximo el subsector de las Industria para la construcción, cuyo porcentaje asciende al 44%. Por su parte, a pesar de que en ejercicios anteriores hemos constatado que las promociones inmobiliarias tienden a apoyarse en estructuras financieras más estables, la mediana registrada en 2025 ha sido del 32%.
- Destaca la incidencia relativamente mayor de concursos necesarios en las Actividades inmobiliarias, habiéndose registrado un 7,79% en 2025.
- Con respecto a las salidas al concurso, el subsector inmobiliario marcó un 89,16% de liquidaciones directas, superado por el 91,89% de la Industria para la construcción, y por el 94,70% del subsector de las edificaciones y obras. Registra el porcentaje más bajo el subsector de las Materias primas para la construcción, con un 66,67% (cálculo realizado a partir de 7 observaciones).

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 de los procedimientos regulados en el Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal. Se propone con ello aportar conocimiento de su desarrollo, causas y consecuencias prácticas, partiendo de una función fundamental de dichos procedimientos: 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 propone ir más allá de la mera información transaccional para elaborar un estudio que analiza la situación previa, desde el punto de vista contable, que refleja la situación de desequilibrio financiero. Pero también se estudian sus consecuencias posteriores, de índole tanto económica como jurídica, durante el transcurso del procedimiento hasta llegar a su finalización.

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 el Registro Público Concursal y los datos de las cuentas anuales previos al inicio del procedimiento.

La información económico-financiera (que permite estimar parámetros de dimensión, ratios de viabilidad o de solvencia patrimonial) procede de las cuentas anuales depositadas en los ejercicios disponibles más cercanos al inicio del procedimiento. Las cuentas pertenecen ejercicio n-1 o n-2 como máximo, desfase temporal que, lejos de constituir un “obstáculo”, permite valorar la calidad económico-financiera uno o dos años antes de la entrada en el sistema concursal, con la posible utilidad predictiva que su asociación con los hechos procesales posteriores pueda tener para los especialistas o instituciones del ámbito económico.

Conviene destacar que el análisis dinámico de los distintos apartados que componen la publicación conlleva 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 los autos de apertura de la fase sucesiva. Como elemento específico de este estudio, se recuerda la intencionalidad de analizar el desarrollo interno de los procedimientos.

2. Procesamiento de la Información

La captación de datos se lleva a cabo por el Colegio de Registradores, a través de su Servicio de Estadísticas Registrales (SEREG). Caso de no ser de uno de los documentos habituales se guarda con vistas a su posterior aprovechamiento, a fin de completar al máximo la información básica del procedimiento (Número de juzgado y de procedimiento, tipo de juzgado, tipo de tramitación, carácter del concurso, etc.)

El sistema de captación y proceso de datos tiene como objetivo aportar conocimiento sobre el funcionamiento del sistema concursal. 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 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 de decisiones tanto del órgano judicial como de las partes afectadas (deudor y acreedores), y a una serie de contingencias.

Algunos de los documentos procesados son:

- Auto de declaración del concurso o de apertura del procedimiento especial
- Auto de modificación de las facultades del deudor
- Informe de administración concursal
- Auto de apertura de la fase sucesiva
- Sentencia de aprobación de convenio
- Auto de conclusión del concurso o del procedimiento especial para microempresas

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 conocemos el carácter necesario o voluntario del mismo, las provisiones del juez con relación a las facultades de administración y disposición del deudor (intervención / suspensión), así como si es 'sin masa' o no. También identificamos si el deudor solicitó la liquidación.

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 permiten identificar la evolución del control de la concursada. La fecha del informe de administración concursal indica la proximidad de la finalización de la fase común. El Auto de apertura de la fase de convenio nos permite saber que el deudor trata de reestructurar su pasivo a través de un convenio. La Sentencia de aprobación de convenio 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. Finalmente, la conclusión del concurso (por la insuficiencia de bienes, cumplimiento íntegro del convenio...) o del procedimiento especial la conocemos por medio del Auto que a tal efecto dicta el juez.

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

Uno de los aspectos más complejos consiste en calcular los tiempos del procedimiento, muy especialmente la duración de la fase común. La estrategia para su cálculo consiste en tomar como referencia la fecha de presentación del informe de la administración concursal, por constituir su elaboración la principal tarea de la fase común y por ser, tanto antes como después de la reforma de la *Ley 16/2022*, la que acumula la mayor proporción en los plazos previstos para esta fase. Concretamente, cuando la presentación del informe precede a la apertura de la fase de liquidación o a la de convenio, consideramos la fecha de la fase sucesiva como la de conclusión de la fase común. En caso contrario, cuando el informe sea posterior a la apertura de la fase sucesiva, la fecha de referencia para estimar la duración de la fase común será la de la presentación del informe añadiéndole el plazo legal previsto para el cierre de aquella (quince días tras la presentación del informe, en la nueva normativa). En definitiva, así como en anuarios anteriores al de 2023 el énfasis se ponía básicamente en la fecha de inicio de la fase sucesiva, aquí se toma en consideración la fecha de la presentación del informe de la administración concursal como trámite central de la fase común.

A lo largo del Anuario el análisis refiere fundamentalmente al procedimiento concursal ordinario. La metodología aplicable al procedimiento especial para microempresas se encuentra actualmente en desarrollo, si bien se han tomado datos críticos sobre la naturaleza asignativa del mismo: procedimiento especial de continuación o de liquidación. Con respecto al procedimiento especial de liquidación, se ha tomado en cuenta si se nombró administrador concursal, y el tiempo necesario para su conclusión.

En cuanto a la identificación del estado económico y financiero de las concursadas, se ha optado por seleccionar un número predeterminado de variables, un total de 16, selección que se irá utilizando de forma sistemática a lo largo del Anuario y que mantenemos año a año a fin de ofrecer una descripción de la evolución del sistema concursal. Estas 16 variables, obtenidas a partir de las cuentas anuales depositadas por los deudores en los Registros Mercantiles, captan 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 procedimiento. 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 solicitante:

- 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 Explotación / 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 solicitantes, 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 quinto 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 quinto capítulo se presenta la frecuencia observada de empresas de la construcción que entraron en concurso durante el ejercicio, tras la agrupación sub sectorial 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	Compra-venta 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 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).

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.
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.
Volumen de negocio	Hay cifra de activo, pero el activo inmovilizado es superior al activo total.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	No se aporta dato alguno relativo a ingresos o gastos de la concursada.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.

SECTOR Y 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.

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 concursada no refleja cifras de actividad (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.
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 su valor es cero.	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 su valor es cero.	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).	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.

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 su valor es cero.	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 cero.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.

3. Técnicas de Análisis

3.1. Cálculo de percentiles

Asumiendo que disponemos de n observaciones de una variable, el cálculo de un percentil consiste primero en colocar los valores de la variable x_j en orden ascendente, $j= 1, 2, 3, \dots, n-1, n$. Luego asignamos a cada observación un valor W_j igual a $(100/n) * j$. A fin de encontrar el percentil t , pt (por ejemplo, $p50, t=50$, para el percentil 50), identificamos (empezando por $j=1$) la primera observación, x_i , para la cual $W_i > t$, de manera que si $W_{(i-1)} = t$, obtenemos el percentil pt operando $(x_{(i-1)} + x_i) / 2$. En otro caso, el percentil pt sería x_i .

Independientemente de si se cumple $W_{(i-1)} = t$ o no, por simplicidad de interpretación y siendo la muestra lo suficientemente amplia, a lo largo del texto del Anuario generalmente asumimos que para un porcentaje t de observaciones se cumple $x_j \leq pt$. Así, dada una variable x con n observaciones, el percentil t es la medida de orden que nos da a conocer, para un t dado entre 1 y 99, el valor x_i a partir del cual se acumula un porcentaje t de observaciones cuyo valor x_j es igual o inferior a x_i .

A fin de describir en detalle cómo se distribuyen las variables continuas de interés, a lo largo del Anuario calculamos los percentiles 5, 25, 50, 75 y 95. Así, el percentil 50 nos informa del valor que adopta la sociedad típica o representativa del grupo o subgrupo de concursadas que en cada momento se analice. En cambio, los percentiles 5 y 95 ofrecen el interés de conocer las características de los extremos de la distribución: es decir, casos que se desvían excepcionalmente de lo que podría considerarse “normal”, pero que no por ello dejan de ser realidad. A diferencia de los análisis estadísticos cuyo propósito se centra en contrastar hipótesis (objeto último de publicaciones científicas y académicas), el presente documento pone el énfasis en la vertiente registral y descriptiva, siendo el cálculo de los diversos percentiles una herramienta especialmente adecuada, puesto que permite reflejar la riqueza de situaciones que acoge el sistema concursal, ayudando a los agentes del sector a encontrar posibles similitudes con las situaciones vividas en su práctica profesional.

3.2. 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), $P_0, P_1, P_2, \dots, P_{n-1}, P_n$ (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 $P_0, P_1, P_2, \dots, P_{n-1}, P_n$) 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 $P_0, P_1, P_2, \dots, P_{n-1}, P_n$ 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 el tipo medio ponderado para nuevas operaciones, préstamos y créditos entre 250 mil hasta un millón de euros realizados por los bancos a las sociedades no financieras (fuente: Tabla 19.6. Boletín Estadístico. Banco de España).