

ESTADÍSTICA CONCURSAL

EL CONCURSO DE ACREEDORES EN CIFRAS

ANUARIO
2016



Registradores DE ESPAÑA

ESTADÍSTICA CONCURSAL



ANUARIO 2016



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

Créditos

Edita:

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

Diego de León nº 21. 28006. Madrid.

<http://www.registradores.org>

Coordina:

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

Autor:

Dr. Esteban van Hemmen Almazor

Departamento de Economía de la Empresa

Universidad Autónoma de Barcelona

Depósito Legal:

M. xx.xxx-2017

ISSN:

1888-8747

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

ÍNDICE

I. ANÁLISIS DE RESULTADOS	3
1. Características de las Concursadas Personas Jurídicas.	5
1.1. Dimensión de la concursada.	5
1.2. Sector y edad de la concursada.	10
1.3. Viabilidad basada en la actividad de las concursadas.	12
1.4. Solvencia patrimonial de las concursadas.	14
1.5. Según el solicitante del concurso.	16
1.6. Perspectiva histórica.	19
2. Administración y Reasignación de Recursos.	23
2.1. Evolución del control de la concursada.	24
2.2. Administración del concurso. Comparación entre Concursadas.	26
2.3. Evolución asignativa de los procedimientos.	30
2.4. Reasignación de recursos. Comparación entre Concursadas.	33
2.5. Perspectiva histórica.	38
3. La Recuperación del Crédito en los Convenios.	42
3.1. Características de los Convenios y Recuperación del Crédito.	43
3.1.1. Características de los convenios.	43
3.1.2. Recuperación del crédito.	44
3.2. Características de la Concursada y Expectativas de Cobro.	46
3.3. Perspectiva histórica.	51
4. Duración del Concurso.	53
4.1. Duración de las fases del procedimiento concursal.	54
4.2. Características de la Concursada y Duración del Procedimiento.	61
4.2.1. Procedimientos Abreviados (por grupos de duración).	62
4.2.2. Procedimientos Ordinarios (por grupos de duración).	65
4.3. Perspectiva histórica.	69

5. Los Concursos del Ciclo de la Construcción.	73
5.1. La construcción: perspectiva sectorial del Colegio de Registradores.	73
5.2. Características de las sociedades concursadas del ciclo constructivo.	74
5.2.1. Peso y dimensión de las concursadas del ciclo de la construcción.	75
5.2.2. Perfil económico y financiero de las concursadas del ciclo de la construcción.	81
5.3. Aspectos procesales de los concursos del ciclo constructivo.	89
5.4. Perspectiva histórica.	94
6. Los Acuerdos Extrajudiciales de Pagos. Cifras provisionales.	97
6.1. Dimensión de la sociedad solicitante.	99
6.2. Distribución geográfica, sectorial y por edad	100
6.3. Viabilidad basada en la actividad de las sociedades solicitantes.	102
6.4. Solvencia patrimonial de las sociedades solicitantes.	103
II. CONCLUSIONES	106
III. METODOLOGÍA	111
1. Objetivos y límites de la información disponible.	111
2. Procesamiento de la Información.	112
3. Características de los Datos.	118
4. Técnicas de Análisis.	120
4.1. Cálculo de percentiles.	120
4.2. Cálculo del valor actual del compromiso de pagos a los acreedores.	121

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 con magnitudes contables que nos informan de las características económicas y financieras de los deudores personas jurídicas.

En cuanto a los documentos jurídicos, un valor distintivo de esta estadística es la aportación de conocimiento sobre la evolución, de inicio a fin, de los concursos. Para ello, en esta *Estadística Concursal Anuario 2016* se han examinado 3.542 autos de declaración de concurso, 2.975 autos de apertura de fase sucesiva, 262 sentencias de aprobación de convenio y 4.190 autos de conclusión de concurso. Por su parte, en relación a las sociedades que inician concurso en 2016, hemos analizado un total de 2.600 cuentas anuales pre-concursales.

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

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

- Características de las Concursadas Personas Jurídicas (Capítulo 1).
- Administración y Reasignación de Recursos (Capítulo 2).
- La Recuperación del Crédito en los Convenios (Capítulo 3).
- Duración del Concurso (Capítulo 4).
- Los Concursos del Ciclo de la Construcción (Capítulo 5).

En el primer capítulo nos basaremos en las cuentas anuales pre-concursales para exponer las principales características de las sociedades mercantiles que iniciaron concurso en 2016. El capítulo servirá también para presentar las variables que, a lo largo del anuario, emplearemos en las comparaciones económico-financieras. Las variables seleccionadas permiten captar el tamaño, el sector, la edad, la viabilidad y la solvencia de las concursadas. 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. En definitiva, el contenido del primer capítulo se circunscribe a *hechos previos* al Auto de Declaración del Concurso: cuentas pre-concursales y solicitud.

En el segundo capítulo describiremos la evolución observada en los procedimientos vigentes en 2016, para lo cual se toman dos perspectivas. Se analizarán primero las disposiciones sobre la administración de la concursada: intervención o suspensión. A menos que el deudor solicite la liquidación, que el deudor pierda o mantenga el control de los recursos durante el procedimiento depende del juez del concurso. Se trata de una cuestión relevante, dado que el valor de los bienes y derechos que constituyen la masa activa dependerá en gran medida de la calidad de la administración ejercida sobre los mismos. Luego se estudiarán las soluciones asignativas de los concursos, que se concretan en dos opciones. La primera consiste en un plan de viabilidad aprobado junto a un convenio por el que se reestructura el pasivo. La segunda opción consiste en la realización o liquidación de los activos, bien como conjunto productivo, o por separado. Nuestro propósito es conocer las características de los concursos que se orientan hacia una u otra opción (convenio o liquidación).

En el tercer capítulo estudiaremos el contenido financiero (quitas y esperas) de los convenios aprobados en 2016. El principal objetivo del capítulo consiste en estimar las expectativas de cobro de los acreedores

ordinarios. El cálculo de estas expectativas se realiza actualizando los pagos comprometidos por el deudor, lo que nos permite cuantificar la parte del valor nominal del crédito a la que están renunciando los acreedores. A partir de esta estimación, ordenamos los convenios en cuatro grupos, de menor a mayor compromiso de pago, para luego estudiar los factores que influyen sobre una mayor o menor expectativa de cobro de los acreedores.

En el cuarto capítulo analizaremos la duración de los procedimientos, detallando los tiempos necesarios para culminar la fase común y las fases sucesivas. La duración del concurso es muy importante desde la perspectiva económica. Así, es deseable conocer en tiempo razonable el contenido del Informe de la Administración concursal (uno de los principales trámites de la fase común), que incluye una estimación del valor de la masa activa y de los pasivos concursales. De esta forma podrán deudor y acreedores decidir si existen opciones de reestructuración, en cuyo caso conviene que el convenio se alcance lo antes posible, para evitar que la incertidumbre sobre el proyecto empresarial acabe impidiendo su continuidad. Por su parte, cuando la inactividad deteriore los recursos productivos, no es deseable que las operaciones de liquidación retrasen excesivamente su asignación a nuevos propietarios.

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

En cada capítulo del Anuario 2016 se incluye una sección de Perspectiva histórica, en que se comparan los resultados obtenidos con los de los anuarios anteriores. La perspectiva temporal permite ir definiendo las características estructurales (más o menos estables a lo largo del tiempo) del sistema concursal, distinguiéndolas de aquellas que tienen carácter coyuntural. La elaboración de nuevos anuarios en los años sucesivos posibilita la identificación de las posibles tendencias asociadas a los ciclos económicos, así como los efectos que las sucesivas reformas van teniendo sobre los hechos más relevantes del sistema concursal.

1. Características de las Concursadas Personas Jurídicas.

Es gracias a los requerimientos de publicidad a que están sujetas las sociedades mercantiles que nos es posible analizar sus cuentas individuales estadísticamente; una información que resulta de especial utilidad cuando entran en dificultades. Este capítulo trata precisamente de analizar el perfil económico-financiero de las sociedades que entran en concurso, tomando como referencia los últimos estados contables disponibles anteriores al inicio del mismo. También utilizaremos esta información para compararlas en función de la identidad del solicitante: acreedor/es (concurso necesario) o deudor (concurso voluntario).

Conviene señalar que, a diferencia de la información contenida en los próximos capítulos, toda la información tratada en el primero se generó *previamente* al concurso. Los estados contables aquí explotados estadísticamente se elaboraron antes de cualquier decisión judicial relativa al procedimiento. Y, obviamente, la solicitud es también previa a la decisión del juez de declarar el concurso.

En la sección 1.1 se estudia en detalle la composición de la muestra de concursadas por tamaños. Luego (sección 1.2) se analiza su distribución por sector de actividad y edad. En la sección 1.3 se estudia la viabilidad de su actividad, a partir de ratios que miden el valor añadido, el margen neto, la relación entre los resultados de explotación y el activo total, y la relación entre los recursos generados y el exigible. En la sección 1.4 se valora 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. La sección 1.5 presenta un examen comparativo entre las sociedades que iniciaron el concurso por iniciativa de los acreedores el resto. Finaliza este capítulo con una sección de perspectiva histórica de los principales resultados, esto es, comparándolos con los obtenidos en los anuarios previos (sección 1.6).

1.1. Dimensión de la concursada.

El propósito de esta sección consiste en estudiar uno de los aspectos que mejor capta el perfil de la sociedad concursada y que, como se verá en el capítulo 2, mayor incidencia tendrá sobre la evolución del procedimiento. Se trata de la dimensión, que podemos tratar desde la perspectiva patrimonial (activo y pasivo), de actividad (volumen de negocio) o de plantilla laboral (asalariados). Calcularemos aquí los estadísticos del activo, del pasivo exigible, del volumen de negocio y de asalariados. Nos interesa especialmente su distribución por tramos, pudiendo así conocer la frecuencia de las entidades mercantiles de menor dimensión, a la vez que detectar la presencia de las de mayor tamaño, cuya administración en las etapas concursales entraña mayores dificultades.

Los datos de la siguiente tabla nos permiten conocer cómo se distribuyen los valores de cada una de las variables de tamaño (cada una en una fila).

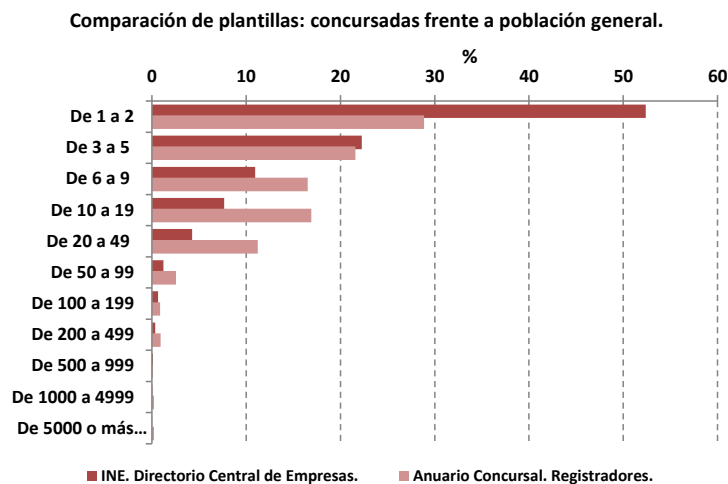
DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	20.068	148.584	465.812	1.631.580	11.485.685	2.552
Pasivo Exigible (€)	35.429	167.310	492.167	1.508.422	11.486.135	2.600
Volumen de Negocio (€)	12.352	125.741	404.589	1.093.567	5.486.863	2.164
Asalariados	1	2	6	13	49	1.923

En las columnas se registran los valores de diversos percentiles. Empezamos por el estadístico central, el percentil 50 o mediana, que nos indica que la sociedad típica tiene un pasivo de 492.167 Euros, siendo el activo algo inferior (465.821 Euros). El volumen de actividad de la sociedad típica no alcanza el medio millón de Euros. Yendo a los valores extremos, destaca la presencia de un 5% de sociedades con activos patrimoniales próximos o superiores a los 11,5 millones de Euros. Asimismo, vemos que un 5% de las que entraron en 2016 disponían de activos cercanos o inferiores a los 20.068 Euros.

Por su parte, la mediana del número de asalariados es 6, habiéndose excluido las sociedades para las que no disponemos de esta información o que registraron en sus cuentas 0 asalariados. De esta forma, al menos la mitad de la muestra tiene un número igual o superior a 6 asalariados, y el 25% de las más grandes iguala o supera los 13. Vemos también que un 5% contrataba 49 asalariados o más. 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.

COMPARACIÓN DIRCE – ANUARIO CONCURSAL				
TRAMOS	INE. DIRECTORIO CENTRAL DE EMPRESAS*	PORCENTAJE	ANUARIO CONCURSAL. REGISTRADORES.	PORCENTAJE
De 1 a 2	478.033	52,4	555	28,9
De 3 a 5	203.150	22,3	415	21,6
De 6 a 9	100.067	11,0	318	16,5
De 10 a 19	70.068	7,7	325	16,9
De 20 a 49	38.953	4,3	216	11,2
De 50 a 99	11.292	1,2	49	2,5
De 100 a 199	5.894	0,6	17	0,9
De 200 a 499	3.345	0,4	18	0,9
De 500 a 999	906	0,1	2	0,1
De 1.000 a 4.999	575	0,1	4	0,2
De 5000 o más asalariados	88	0,0	4	0,2
Total	912.371	100,0	1.923	100,0

* Excluidos "Organismos autónomos y otros" y "Personas Físicas".



La comparación por tramos de asalariados revela que la empresa concursada supera en dimensión a la del conjunto de las empresas españolas. Así, poco más de la mitad de las empresas españolas contrata de 1 a 2 empleados, mientras que entre las concursadas el porcentaje es del 28,9%. Es a partir del tramo de 6 a 9 trabajadores que el porcentaje del grupo de concursadas supera al del conjunto. Un 16,9% de concursadas se encuentran dentro del tramo de 10 a 19 asalariados, en contraste con el 7,7% del conjunto. La diferencia es también muy clara en el siguiente tramo, de 20 a 49 asalariados: 11,2% (concuradas) frente a 4,3% (conjunto de empresas). Es decir, las sociedades más grandes están más representadas entre las concursadas que en la población de empresas.

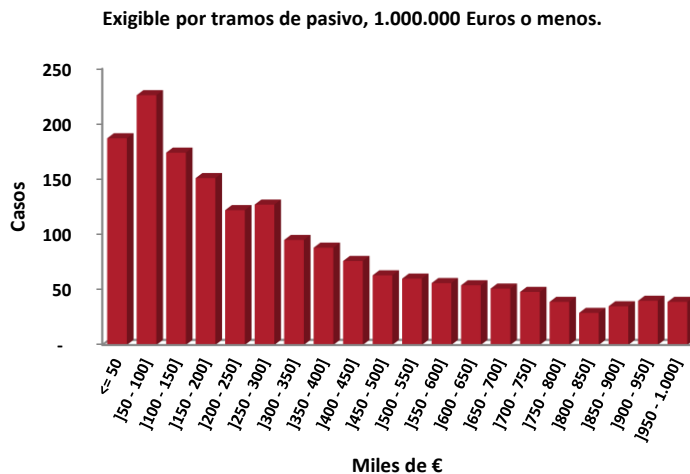
Si nos atenemos a la propia naturaleza del concurso, resulta forzoso estudiar con especial detalle la distribución del pasivo exigible. A tal fin, seguidamente proponemos contabilizar el número de sociedades por tramos de pasivo. Dado que la variable tiene un rango muy amplio, realizaremos este cálculo primero para las sociedades que suman pasivos iguales o inferiores al millón de Euros (por tramos de 50.000 Euros, izquierda de la siguiente tabla), y luego aquellas que superan el millón de Euros, sin rebasar los 20 millones (por tramos de 1 millón de Euros, derecha).

TAMAÑO POR TRAMOS DE PASIVO EXIGIBLE. HASTA 20 MILLONES DE EUROS.			
TRAMOS DE PASIVO EXIGIBLE	OBS.	TRAMOS DE PASIVO EXIGIBLE	OBS.
<= 50.000	187]1M. – 2M.]	309
]50.000- 100.000]	226]2M. – 3M.]	144
]100.000 – 150.000]	174]3M. – 4M.]	70
]150.000 – 200.000]	151]4M. – 5M.]	53
]200.000 – 250.000]	122]5M. – 6M.]	35
]250.000 – 300.000]	127]6M. – 7M.]	27
]300.000 – 350.000]	95]7M. – 8M.]	16
]350.000 – 400.000]	88]8M. – 9M.]	24
]400.000 – 450.000]	76]9M. – 10M.]	15
]450.000 – 500.000]	63]10M. – 11M.]	12
]500.000 – 550.000]	60]11M. – 12M.]	10
]550.000 – 600.000]	56]12M. – 13M.]	11
]600.000 – 650.000]	54]13M. – 14M.]	16
]650.000 – 700.000]	51]14M. – 15M.]	4
]700.000 – 750.000]	48]15M. – 16M.]	4
]750.000 – 800.000]	39]16M. – 17M.]	3
]800.000 – 850.000]	29]17M. – 18M.]	5
]850.000 – 900.000]	35]18M. – 19M.]	6
]900.000 – 950.000]	40]19M. – 20M.]	2
]950.000 – 1.000.000]	39	TOTAL	766
TOTAL	1.760		

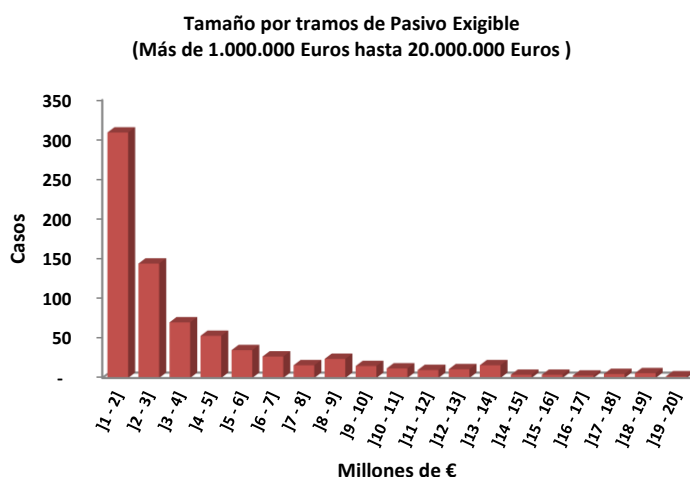
La tabla indica que hay 1.760 sociedades con pasivos totales iguales o inferiores a un millón de Euros: el 67,7% de la muestra (es decir, sobre el total de observaciones para las que disponemos del exigible reflejado en las cuentas previas al concurso). Recordemos que la mediana (el 50% de la muestra) se sitúa cerca de los 500.000

Euros. Por su parte, 766 sociedades se encuentran entre el millón de Euros y los 20 millones de Euros: el 29,5% de la muestra.

Si nos fijamos en las que suman un millón de Euros o menos (parte izquierda de la tabla), observamos que el tramo más numeroso está constituido por sociedades entre los 50.000 Euros y los 100.000 Euros de pasivo: un total de 226. Ello revela que, si bien la sociedad concursada se caracteriza por ser relativamente grande (como quedó probado en la comparación por tramos de asalariados), también es cierto que el concurso acoge empresas de entidad económica considerablemente reducida.



El siguiente gráfico refleja los resultados de la parte derecha de la tabla, ahora ampliando el rango de cada tramo al millón de Euros. De forma similar al anterior gráfico, encontramos el mayor número de observaciones en el primer tramo: 309 sociedades que acumulan más de un millón de Euros y menos o igual a dos millones de Euros en pasivos. Y, como bien se aprecia en este siguiente gráfico, casi todos los tramos sucesivos hasta la cifra de los 20 millones de Euros acumulan un número inferior de observaciones al del tramo inmediato anterior. Teniendo en cuenta que el rango de cada tramo pasa de 50.000 Euros a 1 millón, una mirada conjunta a ambos gráficos nos revela el sesgo de la distribución hacia la derecha: es decir, por encima de la mediana tenemos observaciones con pasivo proporcionalmente muy elevado.

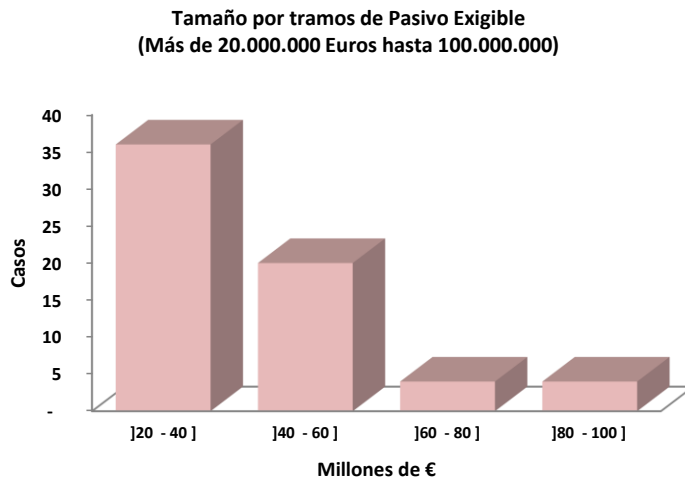


Tomando como referencia las anteriores cifras, el sesgo positivo de la distribución se confirma en la siguiente tabla. En la parte A se muestra la distribución por tramos de 20 millones de Euros en las sociedades con pasivo superior a los 20 millones de Euros, mientras que en la parte B quedan delimitadas las sociedades más grandes

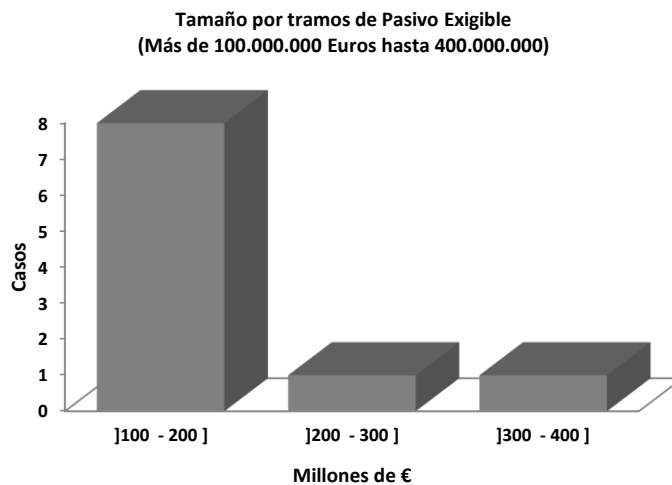
de la muestra, en tramos de 100 millones para aquellas que acumulan más de 100 y menos de 400 millones de Euros.

TAMAÑO POR TRAMOS DE PASIVO EXIGIBLE. MÁS DE 20 MILLONES DE EUROS.			
PARTE A		PARTE B	
TRAMOS DE PASIVO EXIGIBLE	OBS.	TRAMOS DE PASIVO EXIGIBLE	OBS.
]20 M. - 40 M.]	36]100 M. - 200 M.]	8
]40 M. - 60 M.]	20]200 M. - 300 M.]	1
]60 M. - 80 M.]	4]300 M. - 400 M.]	1
]80 M. - 100 M.]	4	Total	10
Total	64		

Así, se constata que entre estas sociedades de gran dimensión, el tramo entre los 20 y los 100 millones de Euros acumula un total de 64 observaciones, siendo la cifra normalmente decreciente a medida que vamos avanzando en los siguientes tramos.



Estos dos gráficos son indicativos de este sesgo positivo de la distribución, habiéndose registrado un total de 10 sociedades con pasivos superiores a los 100 millones de Euros.



Finalmente, tomando los datos de las anteriores tablas, se advierte que 5,4% del total de la muestra (147 sociedades) exhibe pasivos con valor superior a los 10 millones de Euros.

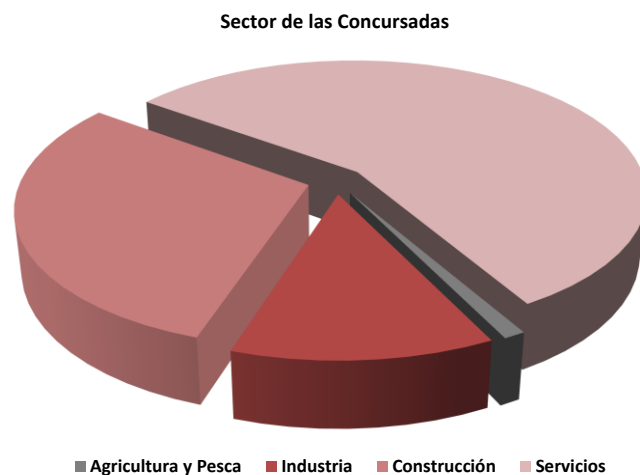
1.2. Sector y edad de la concursada.

Seguidamente agrupamos las empresas concursadas en cuatro sectores amplios de actividad.¹ Advertimos que la mayor parte de las sociedades que entraron en concurso en 2016 realizaban actividades de servicios no constructivos: un 56,6%. El resto se compone de sociedades vinculadas a la construcción (un 30,1%) y a la industria (un 12,3%), alcanzando el sector primario (agricultura y pesca) un 1,0%.

AGREGACIÓN DEL SECTOR DE LA CONCURSADA		
	OBSERVACIONES	%
Agricultura y pesca	37	1,0
Industria	434	12,3
Ciclo Construcción**	1.063	30,1
Servicios	2.000	56,6

** Criterio de agrupación CPE-Registradores

Al igual que en anteriores ejercicios, también en 2016 el sector constructivo acumula un número lo suficientemente elevado de observaciones, 1.063 (cifra significativamente inferior a las 1.405 registradas en 2015), como para justificar un desglose más detallado en sub-sectores.

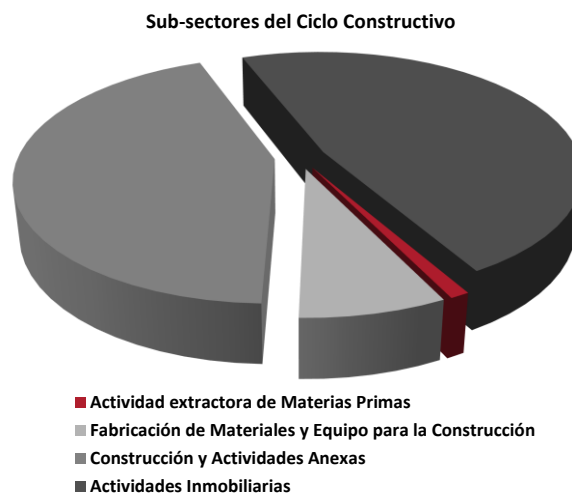


¹ En el Anuario concursal se ha decidido seguir como criterio de clasificación el propuesto por el Centro de Procesos Estadísticos del Colegio de Registradores, criterio que se expone con detalle en la sección de Metodología, y que tiene como principal objetivo reunir en un único sector a las sociedades 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.

DESGLOSE SECTORIAL DE LA CONSTRUCCIÓN, SEGÚN SUBSECTORES DEL CICLO CONSTRUCTIVO

SUBSECTOR	NÚMERO DE CONCURSADAS	PORCENTAJE
1- Actividad extractora de Materias Primas	11	1,0
2- Fabricación de Materiales y Equipo para la Construcción	82	7,7
3- Construcción y Actividades Anexas	466	43,8
4- Actividades Inmobiliarias	504	47,4
TOTAL	1.063	100,0

El número de sociedades inmobiliarias asciende a 504 (un 47,4% del ciclo constructivo) siguiéndole las constructoras (edificaciones y obras), en número de 466 (un 43,8%).



Por su parte, la edad de la empresa constituye otra variable de interés, revelando la mayor cercanía entre la fecha de constitución y la de concurso el posible fracaso por inexperiencia, mientras que la mayor edad podría estar reflejando la incapacidad de adaptación a los cambios del mercado. En la siguiente tabla se analiza esta dimensión desde dos perspectivas: calculando diversos percentiles y por tramos.

CARACTERÍSTICAS DE LA CONCURSADA. ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LA EDAD

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Años	2	7	13	21	34	3.529

TRAMO EDAD	Nº	%	% ACUMULADO
Menos de 2	52	1,5	1,5
[2 - 5[476	13,5	15,0
[5 - 15[1.465	41,5	56,5
[15 - 25[967	27,4	83,9
[25 - 50[541	15,3	99,2
50 o más	28	0,8	100,0

La empresa representativa acumula una edad de 13 años (mediana). Observamos asimismo que un 5% entra en concurso con unos 2 años o menos, mientras que el 5% del extremo opuesto se acerca o supera los 34 años. Por tramos, observamos que un 41,5% se ubica entre los 5 y los 15 años. Las empresas más jóvenes, menos de 5 años, acumulan un 15,0% de la muestra, y más de la mitad (un 56,5%) suma menos de 15 años: así, vemos que al menos la mitad de la muestra se compone de empresas bastante jóvenes. En relación al conjunto, son muy pocas las empresas que superan los 50 años de existencia (solamente un 0,8%).

1.3. Viabilidad basada en la actividad de las concursadas.

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	-0,32	0,29	0,56	0,86	1,00	2.191
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-5,20	-0,45	-0,10	0,00	0,11	2.183
Resultado Explotación / Activo Total	-1,69	-0,31	-0,06	0,02	0,13	2.134
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,88	-0,24	-0,04	0,04	0,21	2.109

Empezando por las medianas (percentil 50), se observa que la sociedad típica no alcanza a generar recursos positivos (sumando éstos un 4% negativo con respecto al total de exigible), exhibe pérdidas tanto en sus actividades de explotación (retorno negativo sobre la inversión en activos del 6%) como en el resultado neto del ejercicio (margen negativo del 10%). Un margen neto reducido o negativo reduce la posibilidad de inversiones, comprometiendo la competitividad de la empresa y, por tanto, su viabilidad. En línea similar, cuando con la aplicación de los bienes y derechos de la empresa a actividades productivas de explotación se está generando pérdidas, es momento de reasignarlos a otras actividades o de mejorar su rendimiento a través de cambios en la propiedad de los mismos (liquidación). La persistencia de actividades de explotación deficitarias ahuyentará nuevas inversiones, produciendo la pérdida de competitividad y el abandono de estas actividades.

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 suministradores 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) 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 56% 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, lo que puede comprometer gravemente su viabilidad. Vemos en este sentido, que en algunas sociedades la cifra de aprovisionamientos supera en un 32% al volumen de negocio (percentil 5, esto es, el 5% inferior).

Si fijamos la atención en el percentil 75, advertimos que al menos un 25% supera el 4% de recursos generados sobre exigible. También se observa que el 25% superior de la muestra refleja un resultado de ejercicio prácticamente nulo, siendo negativo en el 75% restante. Asimismo, al menos un 25% de la muestra dispone como mínimo del 86% de los ingresos para fines distintos de los aprovisionamientos (pago de salarios, impuestos, gastos financieros...). En cuanto al percentil 95%, el extremo superior de las variables de viabilidad, nos indica que al menos un 5% de las sociedades exhibe márgenes iguales o superiores al 11% y una rentabilidad positiva de las actividades de explotación del 13% o más. Resulta llamativo también que un 5% de la muestra podría reducir su pasivo exigible en un 21% si a ello dedicara todos los recursos genera en un solo año.

Complementando lo anterior, seguidamente se aporta otro dato: el 71,9% de las sociedades registra pérdidas netas.

PROPORCIÓN DE CONCURSADAS CON RESULTADO DE EJERCICIO NEGATIVO		
	Obs.	%
Resultado de Ejercicio < 0	1.570	71,9
Resultado de Ejercicio > 0	613	28,1
TOTAL	2.183	100,0

En una línea similar, vemos que un 66% presenta resultados de explotación negativos.

PROPORCIÓN DE CONCURSADAS CON RESULTADO DE EXPLOTACIÓN NEGATIVO		
	Obs.	%
Resultado de Explotación < 0	1.409	66,0
Resultado de Explotación > 0	725	34,0
TOTAL	2.134	100,0

Son 5 los años que establece la Ley Concursal (art. 124.1.a) como límite para las esperas de los convenios no anticipados 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 queda la posibilidad de ofrecer una combinación de quita superior a la mitad del crédito y espera no superior a los 10 años, pero para ello deberían obtener una mayoría reforzada del 65% del pasivo ordinario, siendo esta última una novedad introducida por el Real Decreto - ley 11/2014, de 5 de septiembre, de medidas urgentes en materia concursal (B.O.E. de 6 de septiembre) en vigor desde el 7 de septiembre de 2014, por tanto plenamente aplicable al ejercicio 2015.

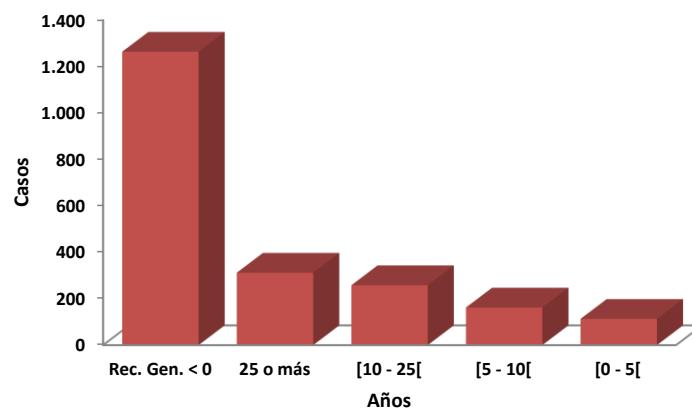
En la próxima tabla se profundiza en lo dicho con un desglose por tramos del tiempo necesario para amortizar la deuda si la concursada empleara la totalidad de los recursos que genera con esa finalidad.

DISTRIBUCIÓN POR TRAMOS DEL TIEMPO PARA ATENDER EL EXIGIBLE CON LOS RECURSOS GENERADOS			
TRAMOS (AÑOS)	Nº	%	% ACUMULADO
No generan recursos positivos	1.264	59,9	59,9
25 o más	312	14,8	74,7
[10 – 25[258	12,2	87,0
[5 - 10[162	7,7	94,6
[0 - 5[113	5,4	100,0
TOTAL	2.109	100,0	

Por una parte, vemos que el 59,9% de las concursadas no genera recursos positivos: es decir, reflejan nulas posibilidades de reducir la deuda. Por otra parte, un 14,8% tardaría 25 años o más en cancelar sus deudas con los recursos que generan. Sumadas todas las anteriores, concluimos que no tienen muchas posibilidades de reducir la deuda el 74,7% de la muestra.

Ciertamente, la viabilidad financiera de la empresa no se consigue vendiendo activos para atender deudas (esto es, reduciendo el *stock* de inversiones), sino generando recursos positivos con las actividades de explotación. Cuanto mayor sea la capacidad para generar recursos, mejor se podrán afrontar los desequilibrios a que conducen políticas de inversión fuertemente apalancadas. Este sería el caso del 5,4% sociedades, que exhiben una capacidad suficiente como para amortizar sus deudas en menos de 5 años. Ampliando un poco el foco, vemos que el 13,1% 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 de las concursadas.

Pasamos a analizar la solvencia de las concursadas a partir de cuatro ratios calculadas a partir de diversas magnitudes patrimoniales. La primera de ellas relaciona la financiación a largo plazo (fondos propios y exigible con 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 encontraremos también préstamos con garantía real o pignoratícios, 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 al menos del 37%, si bien en el 25% inferior el porcentaje se reduce drásticamente por debajo del 2%. Yendo más allá en el extremo inferior de la distribución, se advierte que al menos un 5% de la muestra refleja cuantiosísimas pérdidas acumuladas, dando lugar a un porcentaje negativo del 298%. En el lado opuesto se observan sociedades cuyo pasivo a largo prácticamente iguala el valor del activo (97% o más), lo cual no es necesariamente una buena noticia, puesto que hay que complementar esta información con la cifra del endeudamiento a corto plazo.

RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-2,98	0,02	0,37	0,69	0,97	2.593
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,05	0,19	0,50	0,91	2.237
Pasivo exigible / Activo Total	0,36	0,75	0,96	1,32	5,35	2.547
Reservas / Activo Total	-0,01	0,02	0,12	0,39	1,47	1.997

Por su parte, en la sociedad concursada típica (percentil 50), el 19% de los activos se componen de inmovilizado material o financiero. Por su parte, la mediana nos informa de que el 50% de la muestra acumula un pasivo exigible total cercano al valor total del activo, con una ratio de apalancamiento del 96%. En esta ratio es en el extremo inferior (percentil 5) donde a priori hemos de encontrar a las sociedades con una situación patrimonial más favorable: un 5% de la muestra refleja una deuda cercana o inferior al 36% del activo total. Por el contrario, un 5% muestra dificultades que parecen insalvables, con un 535% 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, mientras que los segundos reflejan inversiones que o bien son producto de esta acción productiva o la refuerzan. 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. 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 cerca de un 12% o más 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 39% o más del valor del activo.

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	1.090	41,3
Fondos Propios > 0	1.551	58,7
TOTAL	2.641	100,0

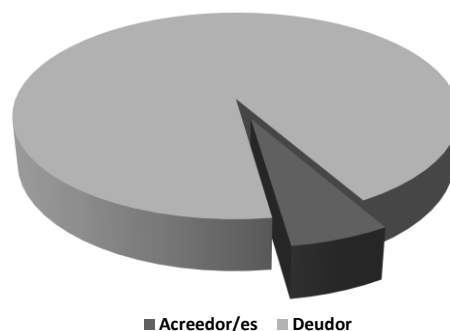
Vemos que en un 41,3% de las sociedades la destrucción patrimonial ha sido completa.

1.5. Según el solicitante del concurso.

En esta sección se amplía el examen anterior, ahora explorando las diferencias entre las sociedades cuyo procedimiento fue promovido por los acreedores (que luego deriva en concurso necesario) y las que hicieron por solicitud del deudor (concurso voluntario). La siguiente tabla evidencia que la gran mayoría de los concursos pertenecen al segundo grupo: un 94,0%.

DISTRIBUCIÓN DE CONCURSOS POR IDENTIDAD DEL SOLICITANTE (ACREEDORES / DEUDOR)		
	NÚMERO	PORCENTAJE
Acreedor/es	214	6,0
Deudor	3.328	94,0
TOTAL	3.542	100,0

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



Siendo probable que los concursos iniciados por el deudor reflejen características similares a las del conjunto de la muestra, resulta cuanto menos interesante analizar ese 6,0% restante: ¿qué distingue a estas empresas? ¿son más pequeñas o más grandes? ¿reflejan una situación financiera mejor o peor que el resto?, etc.

Lo primero que observamos en la siguiente tabla es que las cifras patrimoniales de la sociedad que inicia concurso por iniciativa del acreedor son claramente superiores, ascendiendo el pasivo de la sociedad típica (mediana) de ese grupo a 1.188.803 Euros (frente a 482.059 Euros) y el activo a 1.412.567 Euros (en comparación con 442.598 Euros). También apreciamos un mayor número de asalariados: 7 frente a 6. Se

advierte, de forma similar, que el volumen de negocio es inferior en el grupo de concursos solicitados por los deudores.

DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA SEGÚN SOLICITANTE DEL CONCURSO						
ACREEDOR / ACREEDORES						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	34.048	412.480	1.412.567	3.349.656	12.154.461	93
Pasivo Exigible (€)	145.920	399.245	1.188.803	2.733.899	9.093.912	90
Volumen de Negocio (€)	17.606	116.682	420.063	1.608.873	6.232.103	75
Asalariados	1	3	7	18	62	123
DEUDOR						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	18.970	140.547	442.598	1.554.721	11.197.033	2.505
Pasivo Exigible (€)	34.456	162.512	482.059	1.472.528	11.539.536	2.510
Volumen de Negocio (€)	11.110	125.106	401.759	1.074.498	5.363.612	2.116
Asalariados	1	2	6	13	52	2.361

Seguidamente advertimos que la composición sectorial difiere, con mayor proporción de sociedades de la construcción en el grupo de concursos solicitados por acreedores: un 43,2% frente al 29,6%. Por el contrario, la iniciativa del deudor se asocia más con el sector servicios.

SECTOR DE LA CONCURSADA SEGÚN SOLICITANTE DEL CONCURSO				
SECTOR	ACREEDOR/ES		DEUDOR	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	26	12,6	408	12,4
Construcción	89	43,2	974	29,6
Servicios	91	44,2	1.909	58,0
Total	206	100,0	3.291	100,0

La comparación revela la práctica inexistencia de diferencias en edad.

EDAD DE LA CONCURSADA SEGÚN SOLICITANTE DEL CONCURSO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
ACREEDOR/ES	4	9	14	21	32	214
DEUDOR	2	7	13	20	34	3.315

Tampoco se observan diferencias destacables en viabilidad, refutando la idea de asociar la iniciativa de los acreedores a una peor situación de la sociedad.

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD SEGÚN SOLICITANTE DEL CONCURSO

ACREEDOR / ACREEDORES						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,54	0,26	0,58	0,90	1,00	75
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-3,34	-0,41	-0,07	0,01	0,19	74
Resultado Explotación / Activo Total	-0,45	-0,16	-0,02	0,02	0,06	74
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,35	-0,10	0,00	0,03	0,11	72
DEUDOR						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,32	0,29	0,56	0,86	1,00	2.116
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-5,32	-0,45	-0,10	0,00	0,11	2.109
Resultado Explotación / Activo Total	-1,73	-0,32	-0,06	0,02	0,13	2.060
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,88	-0,25	-0,04	0,04	0,22	2.037

En línea similar, se constata asimismo la semejanza de ambos grupos en lo relativo al apalancamiento. Resulta destacable, en cambio, que en la mediana la ratio de financiación a largo sea de 16 puntos porcentuales superior en el grupo de concursos solicitados por acreedores, junto con diferencias importantes en la composición del activo, como atestigua la ratio de inmovilizado material y financiero.

RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL SEGÚN SOLICITANTE DEL CONCURSO

ACREEDOR / ACREEDORES						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-1,83	0,17	0,52	0,73	0,98	93
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,02	0,13	0,48	0,69	0,93	85
Pasivo exigible / Activo Total	0,54	0,83	0,97	1,21	3,02	90
Reservas / Activo Total	0,00	0,01	0,05	0,25	0,68	76
DEUDOR						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-3,12	0,01	0,36	0,69	0,97	2.500
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,04	0,18	0,48	0,91	2.152
Pasivo exigible / Activo Total	0,36	0,75	0,96	1,33	5,48	2.457
Reservas / Activo Total	-0,01	0,02	0,13	0,39	1,50	1.921

1.6. Perspectiva histórica.

Esta sección responde a dos cuestiones: primero, ¿qué novedades percibimos el año 2016 desde el punto de vista histórico y estadístico?; y segundo, ¿qué aspectos son estructurales y cuáles no?

En primer lugar, se aprecia una disminución en el tamaño de la nueva sociedad concursada: así, en 2016 la mediana del pasivo fue de 0,49 millones de Euros, inferior a los 0,57 millones de Euros de 2015, alejándose de los 0,87 registrados en 2014. Confirma lo anterior que en 2016 el 67,7% de la muestra se concentrara en el tramo entre cero y 1 millón de Euros, porcentaje superior al 61,29% registrado en 2015. Ambos porcentajes fueron superiores a los obtenidos en 2014 (50,2%), 2013 (46,1%), 2012 (43,7%), 2011 (41,3%), 2010 (41,3%) y 2009 (42,1%), también superando los niveles observados en 2006 y 2007, años en que la cifra de empresas con un activo inferior al millón de Euros se acercó al 50% del total.

Por su parte, en 2016 el porcentaje representado por el tramo de empresas con pasivos superiores a los 10 millones de Euros ha sido del 5,4%, por debajo del 5,6% registrado en 2015, muy por debajo de los registros precedentes: 2014 (8,3%), 2013 (9,7%), 2012 (9,3%), 2011 (10,6%), 2010 (10,6%) y 2009 (un 10,1%).

Así, en clave estructural, a pesar de los cambios que podemos ir observando año a año, se sigue constatando un importante sesgo (positivo) en la distribución de los indicadores del tamaño (sesgo reforzado por la presencia de sociedades muy grandes), verificándose también el mayor tamaño de la plantilla laboral de la sociedad concursada en comparación con la registrada en la población de empresas españolas.

Por su parte, en 2016 las sociedades vinculadas al ciclo de la construcción han representado el 30,1% del total, cifra muy similar a la de 2015 y 2014, ejercicios en que el porcentaje fue del 32,8% y del 35,3% respectivamente. Esto es, una de cada tres sociedades concursadas sigue dependiendo de manera directa de esta actividad, una proporción importante, aunque ciertamente 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%). Dentro del ciclo constructivo se recoge un 47,4% de sociedades inmobiliarias, por debajo del 50,0% de 2015, y por encima del 45,7% registrado en 2014. Por su parte, las constructoras (edificaciones y obras) representaron el 43,8% del ciclo constructivo, prácticamente replicando la cifra de 2015 (40,5%). Se puede afirmar que la distribución por subsectores ha sido bastante similar a la de los Anuarios precedentes 2013, 2014 y 2015, con la particularidad de que en 2015 el subsector de las actividades inmobiliarias ganó peso, como se ha visto, con respecto al ejercicio anterior 2014.

En cuanto a la edad, la mediana de 2016 se situó en 13 años, la misma que en 2015, y por debajo de los 14 obtenidos en 2012 y 2013, en cualquier caso superando la de 2011 (con una mediana de 12 años). Las sociedades con menos de 5 años de edad sumaron un 15%, del total, porcentaje superior al 9,29% de 2014 y al 12,87% de 2015. Lejos quedan las cifras observadas en los años 2009 y 2008, en que los dos tramos de menor edad acumularon hasta un 17% y el 21% respectivamente. Probablemente al inicio de la crisis fueron las empresas jóvenes las que, por su menor trayectoria crediticia (mayor asimetría de información) y pertenencia a los sectores de actividad más castigados y con ciclos de maduración de la inversión más cortos (por ejemplo, constructoras e inmobiliarias), mayores dificultades tuvieron para renegociar privadamente sus pasivos.

De otro lado, los indicadores de viabilidad apuntan a situaciones de extrema fragilidad financiera, si bien en 2016 se advierte una ligera mejoría en el conjunto. Así, en 2016 un 59,9% de las empresas que iniciaron el concurso no generaron recursos positivos, un porcentaje inferior a los registrados en 2014 (64,3%) y 2015 (66,1%). Vemos que el porcentaje de empresas que antes de su entrada en concurso genera recursos positivos es inferior al de las que genera recursos negativos. Estas últimas son empresas cuyas actividades de explotación no permiten atender siquiera una mínima parte de las deudas de la empresa. Los resultados no auguran buenas perspectivas: como se verá en el siguiente capítulo, la mayoría de las concursadas acaban

liquidándose. Los porcentajes acumulados indican que, caso de mantener el mismo nivel de flujos que en las etapas pre-concursales, el 74,7% de las sociedades que iniciaron concurso en 2016 no podría atender la totalidad de sus deudas en menos de 25 años, cifra mejor a las registradas en 2015 (78,7%), 2014 (78,0%), 2013 (77,12%), aunque similar a las anotadas en 2012 (73,2%) y 2011 (72%), alejándose aún de la obtenida en 2010 (66,6%). En el extremo opuesto, se observa que un 5,4% podría cancelar sus deudas en menos de cinco años si a ello dedicara los recursos que generan, por encima del 4,8% 3,6%, del 3,9%, del 3,6% y del 4,0% registrados en 2015, 2014, 2013, 2012, y 2011.

Por su parte, en 2016 los aprovisionamientos dejaron hasta un 56% los ingresos disponibles para atender el resto de gastos, la misma cifra que en 2015, por encima del 47% de 2014, sugiriendo una mejora en la capacidad para retribuir a los agentes vinculados a las sociedades concursadas distintos de los proveedores. En 2016 la proporción de concursadas con Resultado Neto negativo se situó en el 71,9%, por debajo del 74,1% de 2015, y de los observados en los años 2012 (73,1%), 2013 (77,7%) y 2014 (78,0%). Es decir, se advierte una cierta mejoría en 2016.

En 2016 la mediana refleja un apalancamiento del 96%, algo superior al 95% de 2015, al 94% de 2014 y al 93% de 2013, 2012 y 2011. También se observa que la mitad de los deudores dispone de unas reservas iguales o inferiores al 12% del activo, una proporción igual a la de 2015, y similar al 14% de 2014, al 13% de 2013, al 11% de 2012 y al 9% de 2011. En cuanto a las sociedades que iniciaron concurso acumulando pérdidas lo suficientemente elevadas como para absorber las aportaciones de los propietarios, en 2016 sumaron el 41,3%, por encima del 39,8% de 2015 y del 39,2% de 2014, y muy superior a la observada en 2013, que fue del 35,62%.

Respecto a la cuestión del solicitante, en 2016 el 94% de los concursos fue instado por el deudor, cifra próxima a la de 2015, un 93,6%, muy cercanas ambas al 93,9% registrado en 2014, y también similares a las observadas año tras año desde 2008. La percepción de los acreedores acerca de los beneficios de instar al concurso apenas ha cambiado en estos años. Ello contrasta algo con lo observado los años 2006 y 2007, en que el porcentaje de concursos promovidos por el deudor fue relativamente inferior (90,2% y el 88,59% respectivamente), lo que lleva a pensar que, pasados los primeros años tras la gran reforma de 2004, la escasa confianza en el concurso como vía para la satisfacción del crédito tardó poco en producirse.

Las dificultades a que se enfrentan los acreedores a la hora de instar un concurso pueden ser económicas o de carácter legal. Entre estas últimas cabe apuntar a la reforma del RD Ley 3/2009 y las que posteriormente modificaron el art. 5 bis de la LC, que limitaron el margen de acción de los acreedores al impedir, bajo ciertas condiciones, la declaración del concurso necesario aun cuando los acreedores adelantaran su solicitud a la del deudor. Concretamente, lo anterior ocurre si la solicitud de los acreedores se produjo dentro de los tres meses una vez que el deudor hubiere comunicado al juzgado el inicio de negociaciones para obtener las adhesiones a una propuesta anticipada de convenio, o para alcanzar un acuerdo de refinanciación o extrajudicial de pagos. De fracasar tales negociaciones, la ley concede un mes más al deudor para solicitar el concurso, durante el cual también quedan los acreedores privados de la posibilidad de instarlo.

RECAPITULACIÓN

Procedemos a sintetizar las principales ideas de este capítulo:

- La plantilla laboral de la sociedad que inició concurso en 2016 es mayor a la del conjunto de empresas españolas. De éstas, poco más de la mitad contrata de 1 a 2 empleados, mientras que entre las concursadas el porcentaje es del 28,9%. Un 16,9% de concursadas se encuentran dentro del tramo de 10 a 19 asalariados, por contraste al 7,7% del conjunto de empresas españolas. La diferencia es también muy clara en el siguiente tramo, de 20 a 49 asalariados: 11,2% (concuradas) frente a 4,3% (conjunto de empresas).

- Al menos la mitad de la muestra de sociedades concursadas reflejó un número igual o superior a 6 asalariados, y el 25% de las más grandes igualó o superó los 13. Hemos visto también que un 5% contrataba 49 asalariados o más.
- En cuanto al pasivo, la cifra acumulada por la sociedad típica (mediana) fue de 492.167 Euros. Yendo a los valores extremos, destaca la presencia de un 5% de sociedades con activos patrimoniales próximos o superiores a los 11,5 millones de Euros. Asimismo, vemos que un 5% de las que entraron en 2016 disponían de activos cercanos o inferiores a los 20.068 Euros.
- La mayor parte de las sociedades que entraron en concurso en 2016 realizaban actividades de servicios no constructivos: un 56,6%. El resto se compone de sociedades vinculadas a la construcción (un 30,1%) y a la industria (un 12,3%), alcanzando el sector primario (agricultura y pesca) un 1,0%.
- La empresa representativa acumula una edad de 13 años (mediana). Observamos asimismo que un 5% entra en concurso con unos 2 años o menos, mientras que el 5% del extremo opuesto se acerca o supera los 34 años.
- La viabilidad de la sociedad concursada está condicionada por su nivel elevado de aprovisionamientos, que dejan hasta un 56% del volumen de negocio (mediana) para retribuir al resto de factores de producción.
- También hemos visto que el 71,9% de las sociedades registra pérdidas netas. Y que el 59,9% de las concursadas no genera recursos positivos: es decir, reflejan nulas posibilidades de reducir la deuda. Por otra parte, un 14,8% tardaría 25 años o más en cancelar sus deudas con los recursos que generan. Sumadas todas las anteriores, concluimos que no tienen muchas posibilidades de reducir la deuda el 74,7% de la muestra.
- Analizando los extremos, vemos que al menos un 5% de las sociedades exhibe márgenes iguales o superiores al 11%. El 5% refleja una rentabilidad positiva de las actividades de explotación del 13% o más.
- Resulta llamativo también que un 5% de la muestra podría reducir su pasivo exigible en un 21% si a ello dedicara todos los recursos genera en un solo año. El 5,4% de las sociedades exhibe una capacidad suficiente como para amortizar sus deudas en menos de 5 años. Ampliando un poco el rango, vemos que el 13,1% de las concursadas podrían hacerlo en menos de 10 años, referencia útil para valorar cuántas tienen opciones para alcanzar un convenio.
- Desde una perspectiva patrimonial, para el 50% de la muestra el peso de la financiación a largo es al menos del 37%, si bien en el 25% inferior (tomando en cuenta el percentil 25) el porcentaje se reduce drásticamente a cerca o por debajo del 2%.
- El 50% de la muestra acumula un pasivo exigible total cercano al valor total del activo, con una ratio de apalancamiento del 96%. Un 5% de la muestra refleja una deuda cercana o inferior al 36% del activo total. Por el contrario, un 5% muestra dificultades insalvables, con un 535% o más en la ratio de apalancamiento.
- Para el 50% de las sociedades las reservas representan cerca de un 12% o más sobre la inversión. En cambio, para el 25% del extremo superior las reservas alcanzan el 39% o más del valor del activo.
- Se ha constatado que en un 41,3% de las sociedades la destrucción patrimonial ha sido completa (fondos propios negativos).
- Las sociedades cuyo procedimiento fue promovido por los acreedores (que luego deriva en concurso necesario) constituyen el 6,0% del total de concursos iniciados en 2016.
- El tamaño de la sociedad que inicia concurso por iniciativa del acreedor es muy superior al resto, ascendiendo el pasivo de la sociedad típica (mediana) de ese grupo a 1.188.803 Euros frente a 482.059 Euros.

- Se ha observado una mayor proporción de sociedades de la construcción en el grupo de concursos solicitados por acreedores: un 43,2% frente al 29,6%.
- No se aprecian, sin embargo, diferencias destacables en viabilidad, refutando la idea de asociar la iniciativa de los acreedores a una peor situación de la sociedad. En línea similar, se constata la semejanza de ambos grupos en el terreno patrimonial, si bien destaca que en la mediana la ratio de financiación a largo sea de 16 puntos porcentuales superior en el grupo de concursos solicitados por acreedores, junto con diferencias importantes en la composición del activo, como atestigua la inferior ratio de inmovilizado material y financiero entre las solicitadas por los deudores.

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. Gracias a la paralización de acciones contra el patrimonio empresarial, el concurso provee un período durante el cual se decide si el deudor puede seguir administrando los recursos de la sociedad y negociar el convenio o bien se debe diseñar un plan de liquidación adecuado. Así como en el capítulo 1 se han estudiado las características de las sociedades que iniciaron un concurso de acreedores en 2016, seguidamente nos ocupamos de aquellas para las que en 2016 se registró algún tipo de avance procesal con impacto sobre la administración de la concursada (control) o de orden asignativo (liquidación o convenio).

La cuestión del control, es decir, de la administración del concurso, queda fuertemente condicionada a la identidad del solicitante, deudor o acreedores. En el primer capítulo ya estudiamos las diferencias de las concursadas según se encontraran en un supuesto u otro, pero no se valoraron las implicaciones a efectos de su administración. En principio, si el deudor solicita el inicio del concurso (es decir, es voluntario), éste conservará la administración del patrimonio de la empresa, actuando la administración concursal como supervisora de la gestión (intervención). En cambio, si el concurso lo solicita algún acreedor (concurso necesario), se producirá la suspensión de la administración y disposición del patrimonio por el concursado, haciéndose cargo de la misma la administración concursal. Como veremos, la anterior regla no se aplica forzosamente, sino que tiene carácter contingente. En este capítulo nos centraremos en las decisiones (del deudor o judiciales) según fueran tomadas al inicio del concurso o posteriormente.

En este sentido, conviene tener en cuenta que el estado de insolvencia se caracteriza por el conflicto entre el deudor y los acreedores, así como entre los acreedores con diversos grados de privilegio. Se enfrentan al riesgo de que el valor de los bienes y derechos disponibles en etapa concursal sea inferior a la cuantía de los fondos invertidos en las etapas pre-concursales, siendo del interés de los diversos agentes afectados evitar que una incorrecta administración de los recursos reduzca tal valor. Será frecuente que el deudor y los acreedores concursales mantengan posiciones contrapuestas sobre qué hacer con los recursos. En particular, los acreedores pueden interpretar que es necesario corregir la mala gestión y evitar que los administradores pre-concursales causen daño al patrimonio durante el concurso (esto es, destruyan valor empresarial). Y por su parte, los administradores pre-concursales pueden objetar que la insolvencia se debe a factores exógenos (que escapaban a su control), pudiendo además argumentar que su sustitución sólo causaría mayor incertidumbre sobre el futuro de la empresa.

Tal diversidad de criterios explica que la legislación regule el control de los recursos durante el concurso, concretamente si debe producirse la *intervención* o la *suspensión* de las facultades de administración del deudor: en definitiva, sobre quién deben recaer los derechos residuales de decisión.

En cuanto a las opciones asignativas, las entenderemos reducidas a tres: tentativa de reestructuración (apertura de la fase de convenio), convenio (acuerdo con los acreedores) o liquidación. En este sentido, la principal función del sistema concursal es coordinar las decisiones que afectan a la reasignación de los recursos de las empresas que han entrado en crisis y cuyos pasivos no se han podido renegociar de forma privada (es decir, extrajudicialmente). El acierto en la decisión asignativa depende de la disponibilidad de una información ajustada sobre la situación de la empresa. A estos efectos, la ley divide el procedimiento en dos fases: fase común y fase sucesiva.² Si bien tras la entrada en vigor el 1 de enero de 2012 de la *Ley 38/2011, de 10 de*

² La Ley Concursal ofrece también la posibilidad de que el deudor plantee una propuesta anticipada de convenio que, caso de prosperar, equivale a resolver el procedimiento en una sola fase.

octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursales posible avanzar la fase de liquidación, con el consiguiente solapamiento en muchos casos de ambas fases (como veremos en el capítulo 4), constituye parte esencial de todo concurso el que la administración concursal determine y clasifique los pasivos concursales, así como valore la calidad del patrimonio empresarial, pudiendo incluso proponer un plan de liquidación. El resultado de esta labor se expone en un informe cuyo contenido puede ser corregido a iniciativa de los diversos interesados a través de las correspondientes acciones de impugnación. El objetivo 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.

En este capítulo se examinan tres tipos de documentos: auto de declaración del concurso, autos de apertura de la fase sucesiva (de convenio o de liquidación) y sentencias de aprobación del convenio.³ 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).
- Finalmente, en la sección 2.5 se aporta una perspectiva histórica de los procesos descritos.

2.1. Evolución del control de la concursada.

En principio, a menos que el juez estime conveniente suspender la administración de facultades del deudor, en los concursos voluntarios la ley concursal prevé que se 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 de inicio la fase de liquidación), con traslado del control al profesional asignado por el juez para ejercer las funciones de administración concursal.

Por su parte, la apertura de la fase de liquidación comporta automáticamente la suspensión de facultades de administración. Si aún no se ha entrado en liquidación pero la empresa se encuentra inactiva o en una fase muy avanzada de crisis, el juez puede decidir la sustitución al objeto de que la administración concursal vaya avanzando en la preparación de las operaciones de liquidación. Con todo, tras la entrada en vigor el 1 de enero de 2012 de la Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, es muy probable que ambos sucesos (apertura de la fase de liquidación y suspensión de facultades) se produzcan simultáneamente, dadas las facilidades que el actual marco normativo provee en materia de anticipación de la fase de liquidación cuando así lo soliciten el deudor (cuyo auto habrá de dictar el juez dentro de los diez días siguientes) o el administrador concursal (solamente bajo el supuesto de cese de actividad, en un trámite que incluye el traslado de la solicitud al deudor por plazo de tres días, y la posterior resolución judicial dentro de los cinco días siguientes).

³ 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.

Con la entrada en vigor de la Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, el 1 de enero de 2012, quedó derogada la liquidación anticipada del Real Decreto – Ley 3/2009, de 27 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal ante la evolución de la situación económica. Desde la citada reforma es posible iniciar la fase de liquidación a iniciativa del deudor o de la administración concursal en cualquier momento de la fase común, incluso al inicio del procedimiento por solicitud del deudor al instar el concurso.

Como se ha dicho, sea cual sea la naturaleza del procedimiento (voluntario o necesario), las facultades patrimoniales del deudor pueden modificarse por decisión del juez. Por su parte, también se ha dicho que la suspensión tendrá lugar siempre que se dé inicio a la fase de liquidación. En el anterior capítulo analizamos el perfil de la concursada en función de la identidad del solicitante. Desde la perspectiva de la administración del concurso, se pueden dar cuatro situaciones:

- En el auto de declaración, el juez decide mantener las capacidades de administración del deudor en un concurso necesario (solicitado por los acreedores).
- Con la solicitud del concurso el deudor también solicita la liquidación. El auto de declaración y la fase de liquidación coinciden en fechas, y 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.
- En algún momento posterior al auto de declaración el juez decide cambiar su decisión inicial.

En 2016 solamente se han detectado 6 casos de cambio de control posterior a la declaración de concurso, de intervención a suspensión. Disponemos de las cuentas de dos de ellas, exhibiendo ambas un pasivo entre los 2 y los 4 millones de Euros: es decir, se trata de sociedades relativamente grandes con respecto al resto de concursadas.

Dada la escasez de cambios de control a lo largo del procedimiento, nos extenderemos en el estudio de los supuestos referidos al principio del concurso, cuya distribución queda reflejada en la siguiente tabla:

DISTRIBUCIÓN DE CONCURSOS POR IDENTIDAD DEL SOLICITANTE Y CONTROL				
<u>AL INICIO DEL PROCEDIMIENTO</u>				
SECTOR	ACREEDOR/ES		DEUDOR	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Intervención	29	13,6	2.666	80,1
Suspensión con Liquidación*	--		548	16,5
Suspensión	185	86,4	114	3,4
Total	214	100,0	3.328	100,0

* Por solicitud del deudor al instar el concurso.

En 29 casos se concedió al deudor seguir administrando la sociedad a pesar de haber sido instados por los acreedores: constituyen el 13,6% de los concursos necesarios. Por su parte, en el 19,9% de los concursos voluntarios se dictó la suspensión de facultades.



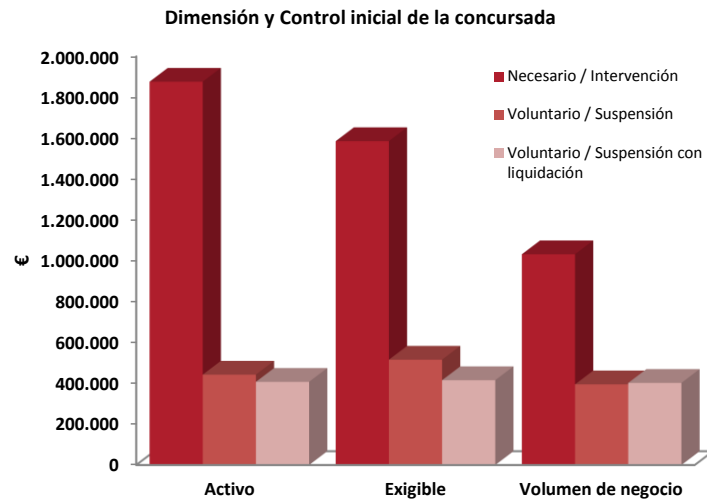
En 548 concursos voluntarios (el 16,5%) el juez determinó la sustitución del deudor a la vez que dio inicio a la fase de liquidación en el mismo auto de declaración de concurso. En el resto de concursos voluntarios en que el deudor perdió la administración, 114 observaciones, el juez tomó la decisión considerando la información de que disponía hasta el momento de dictar el auto de declaración. Por ello conviene separar ambos supuestos, dado que en los 548 casos la pérdida del control vino dada por decisión del deudor (abandono del proyecto empresarial) en la misma solicitud del concurso, mientras que en los otros 114 no consta tal circunstancia. En cuanto a los 2.666 concursos voluntarios con intervención, así como los 185 concursos necesarios con suspensión, el juez sigue el criterio preestablecido por la Ley Concursal, por lo que no serán objeto de análisis.

2.2. Administración del concurso. Comparación entre Concursadas.

Seguidamente comparamos las características de las sociedades según se encuentren en uno de los tres supuestos de interés.

DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA SEGÚN LA DECISIÓN SOBRE EL CONTROL AL INICIO DEL CONCURSO						
NECESARIO / INTERVENCIÓN						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	273.247	523.678	1.875.831	8.693.723	46.104.130	14
Pasivo Exigible (€)	299.032	479.238	1.584.945	2.225.332	41.730.562	13
Volumen de Negocio (€)	5.225	318.703	1.031.362	2.055.351	6.572.277	12
Asalariados	1	3	10	19	41	23
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	26.654	169.617	442.228	1.172.977	5.833.610	78
Pasivo Exigible (€)	60.940	227.615	515.388	1.496.430	5.838.648	81
Volumen de Negocio (€)	22.227	140.415	394.684	797.984	4.510.105	69
Asalariados	1	2	6	11	19	87
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN CON LIQUIDACIÓN						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	29.635	139.387	407.019	1.126.259	5.842.727	421
Pasivo Exigible (€)	41.420	167.569	414.995	1.059.253	6.261.489	416
Volumen de Negocio (€)	20.234	151.574	401.816	1.071.790	4.334.852	357
Asalariados	1	3	6	12	47	405

Vemos que la mediana del exigible en el grupo “Necesario / Intervención” es superior al millón y medio de Euros, mientras que en el resto de grupos apenas sobrepasa los 400.000. Además, en el extremo superior se agrupa un 5% de sociedades con pasivos superiores a 40 millones de Euros, mientras que el percentil 5 nos indica que el 95% acumula como mínimo 299.000 Euros, una cifra considerable si se tiene en cuenta que el percentil 5 del grupo de “Voluntario / Suspensión” fue de unos 61 mil Euros y que el de las que empezaron la liquidación con la declaración misma del concurso fue de poco más de 41 Euros.



Sea cual sea la dimensión analizada, resulta claro que los concursos necesarios en los que el juez decide mantener la administración del deudor (intervención de facultades) corresponden a sociedades patrimonialmente más grandes, con volúmenes de actividad y número de asalariados mayores. Es posible que el tamaño de la plantilla laboral juegue un papel importante en la decisión: la intervención de facultades es signo de continuidad, mientras que la suspensión puede interpretarse como la antesala de la liquidación.

Seguidamente vemos que las sociedades industriales están relativamente menos representadas en el grupo “Voluntario / Suspensión por solicitud de liquidación”, perteneciendo éstas mayoritariamente (casi un 60%) al sector servicios. En cambio, el grupo “Necesario / Intervención” cuenta con una proporción algo mayor de empresas del ciclo de la construcción, como se aprecia en la siguiente tabla.

SECTOR DE LA CONCURSADA SEGÚN LA DECISIÓN SOBRE EL CONTROL AL INICIO DEL CONCURSO						
SECTOR	NECESARIO / INTERVENCIÓN		VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN		VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR SOLICITUD DE LIQUIDACIÓN	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	5	17,2	21	18,8	66	12,1
Construcción	9	31,0	31	27,7	156	28,6
Servicios	15	51,7	60	53,6	323	59,3
Total	29	100,0	112	100,0	545	100,0

Seguidamente vemos que, en correspondencia con lo anotado con respecto al tamaño, el grupo “Necesario / Intervención” se caracteriza por exhibir una mayor trayectoria en el mercado.

EDAD DE LA CONCURSADA SEGÚN LA DECISIÓN SOBRE EL CONTROL AL INICIO DEL CONCURSO							
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.	
NECESARIO / INTERVENCIÓN	4	13	18	27	38	29	
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN	3	8	14	24	36	114	
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR SOLICITUD DE LIQUIDACIÓN	2	7	13	21	35	545	

Así, la mitad de las sociedades del grupo “Necesario / Intervención” suman al menos 18 años de experiencia. Es plausible que los jueces consideren menos justificado suspender el control a los administradores de las

sociedades más longevas, posiblemente porque haber acumulado más experiencia de gestión les ha permitido ganar capital social y conocimientos provechosos en la búsqueda de soluciones para la sociedad.

La siguiente tabla refleja una menor proporción de aprovisionamientos en el grupo “Necesario / Intervención”: es decir, una mayor disponibilidad de fondos para atender pagos a agentes distintos de los proveedores. Probablemente ello pueda servir de compensación frente a la presión de los acreedores que han instado el concurso.

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD SEGÚN LA DECISIÓN SOBRE EL CONTROL AL INICIO DEL CONCURSO

NECESARIO / INTERVENCIÓN						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,01	0,31	0,57	1,00	2,53	12
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-3,40	-0,34	-0,09	-0,01	0,19	12
Resultado Explotación / Activo Total	-0,31	-0,15	-0,02	0,02	0,05	12
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,35	-0,13	-0,04	0,04	0,08	11
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,69	0,32	0,51	0,81	1,00	69
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-6,25	-0,62	-0,17	-0,04	0,02	69
Resultado Explotación / Activo Total	-1,11	-0,36	-0,12	-0,02	0,06	68
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,56	-0,33	-0,05	0,01	0,11	68
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN CON LIQUIDACIÓN						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,46	0,27	0,55	0,84	1,00	357
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-2,68	-0,40	-0,09	0,00	0,06	357
Resultado Explotación / Activo Total	-1,57	-0,31	-0,07	0,02	0,10	353
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,85	-0,24	-0,05	0,05	0,20	346

Otra ratio de viabilidad en la que el grupo “Necesario / Intervención” parece reflejar una situación algo mejor es la rentabilidad sobre los activos: un 2% negativo en la mediana, frente al 12% negativo y al 7% negativo de los otros dos grupos. En relación con el margen neto, tienen peores perspectivas aquellas que entraron en concurso de forma voluntaria y se les acordó la suspensión sin que el deudor hubiera solicitado la liquidación (grupo “Voluntario / Suspensión”): una mediana del 17% negativo de margen (frente al 9% negativo en los otros dos grupos). No se registran diferencias apreciables, sin embargo, en las ratios de recursos generados.

En las situaciones de mayor deterioro en que aún no haya dado inicio la liquidación, 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 cuando la sociedad es viable económicamente, pero los antecedentes del concurso ponen de manifiesto la incapacidad de sus administradores, situación especialmente preocupante cuando peligran puestos de trabajo.

Entrando en el terreno de la solvencia, nos percatamos de que las sociedades del grupo “Voluntario / Suspensión” reflejan una mediana especialmente elevada en la ratio de apalancamiento: 1,13. Así, en el 50% de la muestra el pasivo supera el activo en un 13% como mínimo. Y en un 5% de la muestra el pasivo supera al activo 4,5 veces.

RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL SEGÚN LA DECISIÓN SOBRE EL CONTROL AL INICIO DEL CONCURSO						
NECESARIO / INTERVENCIÓN						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	0,10	0,37	0,59	0,80	1,03	14
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,02	0,27	0,57	0,75	0,93	14
Pasivo exigible / Activo Total	0,32	0,61	0,82	0,92	1,40	13
Reservas / Activo Total	-0,14	0,02	0,09	0,32	0,56	12
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-3,50	-0,26	0,20	0,67	0,88	78
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,05	0,24	0,53	0,98	73
Pasivo exigible / Activo Total	0,31	0,86	1,13	1,48	4,50	78
Reservas / Activo Total	0,00	0,02	0,10	0,34	1,29	71
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN CON LIQUIDACIÓN						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-2,31	0,02	0,33	0,62	0,95	421
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,04	0,14	0,44	0,89	364
Pasivo exigible / Activo Total	0,38	0,75	0,96	1,31	4,04	410
Reservas / Activo Total	-0,01	0,02	0,13	0,43	1,82	331

Los niveles de reservas son inferiores en el grupo “Necesario / Intervención”. Es sorprendente, habida cuenta de que se trata del grupo con mayor edad, como se ha visto. Sin embargo, si exceptuamos la medida de las

reservas, desde el punto de vista patrimonial el grupo “Necesario / Intervención” nos ofrece una imagen mucho mejor que los otros dos grupos. Así, en la mediana la deuda se queda en un 82% del valor del activo, y el peso de la financiación básica es del 59% (sobre activos). Este grupo se distingue asimismo en la composición de sus activos: la proporción del inmovilizado material y financiero sobre el activo alcanza el 57% sobre el activo total, muy por encima de lo registrado en los otros dos grupos.

2.3. Evolución asignativa de los procedimientos.

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

En 2016 alcanzan la fase sucesiva un total de 2.975 concursos, una cifra muy inferior a la registrada en 2015: 3.701. Es decir, al igual que sucede con el número de concursos, se percibe también una importante reducción de la actividad concursal (del orden del 20%) en la producción de documentos jurídicos con implicaciones para la asignación de recursos.

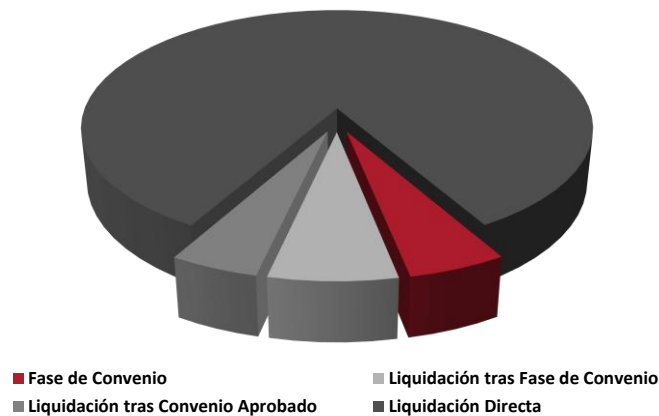
En cuanto a las fases de liquidación, señalemos que nuestros datos permiten conocer cuántas de ellas se iniciaron en 2016 como resultado del fracaso de una fase de convenio iniciada en *cualquier momento anterior*, o incluso por el incumplimiento de un convenio aprobado judicialmente en *cualquier fecha 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 podría incrementar los costes de estos concursos (costes que medimos en términos del tiempo necesario para determinar la asignación definitiva de los recursos de la empresa).

EVOLUCIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS QUE ALCANZAN FASE SUCESIVA			Nº	%
INICIO DE LA FASE DE CONVENIO SIN FASE DE LIQUIDACIÓN POSTERIOR			182	6,1
INICIO FASE DE LIQUIDACIÓN	TRAS APERTURA DE FASE DE CONVENIO EN ALGÚN MOMENTO ANTERIOR		237	8,0
	TRAS FIRMA DE CONVENIO EN ALGÚN MOMENTO ANTERIOR		164	5,5
	DIRECTAMENTE		2.392	80,4
TOTAL			2.975	100,0

A fin de interpretar adecuadamente los porcentajes obtenidos conviene tener en cuenta algunos aspectos. Primero, calcular la proporción entre fases de convenio y liquidaciones permite conocer una de las principales funciones del concurso, a saber, filtrar las concursadas en función de su calidad (esto es, de las posibilidades de continuidad del deudor como administrador de la concursada). Esta proporción ha sido relativamente estable a lo largo de los años, con predominio claro de las liquidaciones. Y segundo, como se estudiará en detalle en el capítulo 4, a pesar de la posibilidad de empezar la liquidación en cualquier momento de la fase común, no todas las fases sucesivas se inician simultáneamente o en fechas cercanas al Auto de Declaración de Concurso.⁴

⁴ Ello significa que el descenso en el número de concursos en un ejercicio concreto tendrá un efecto diferido sobre la cifra de fases sucesivas. Lo mismo sucede con la doble apertura de fases sucesivas: hay fases de convenio de un ejercicio que luego derivan en la liquidación en alguno de los ejercicios siguientes.

Evolución de los procedimientos que alcanzan Fase Sucesiva



Precisamente la anterior tabla y gráfico revela la reducida relación de fases de convenio iniciadas en 2016 con respecto a las fases de liquidación: un 6,1%.

La Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, el 1 de enero de 2012 modificó las facilidades de acceso a la fase de convenio en la tramitación abreviada, al fin y al cabo la más frecuente. Así, la fase de convenio del procedimiento abreviado sólo se inicia si el deudor ha propuesto un convenio en fase común, imposibilitando la apertura por defecto de aquélla (y las consecuencias de ello derivadas, como la consiguiente convocatoria de la junta de acreedores, etc.). En el caso de la propuesta no anticipada de convenio, el deudor dispone de un plazo de hasta 5 días después de la notificación del informe del administrador concursal, debiendo el secretario judicial abrir de inmediato la fase de liquidación si tal propuesta no se hubiera presentado. Vemos, por tanto, que en los concursos abreviados la apertura de la fase de convenio no es posible si el propio deudor no se muestra proactivo. Este hecho, unido al mayor poder de los órganos concursales en los supuestos de cese de actividad productiva, hace que sea más difícil iniciar fases de convenio con nulas o escasas probabilidades de éxito, explicándose así la sustancial disminución posteriormente a 2011 en la apertura consecutiva de fases de convenio y de liquidación. Cabe señalar que la reforma no modifica este aspecto en la tramitación ordinaria: si el deudor no solicitó la liquidación y no fue aprobada ni mantenida una propuesta anticipada de convenio, en cuanto se disponga de los textos definitivos del inventario y de la lista de acreedores el juez debe dictar auto poniendo fin a la fase común, abriendo la fase de convenio.

Así, el porcentaje total de fases sucesivas de liquidación se situó en el 93,9%, reflejando un aumento porcentual con respecto a 2015 (92,5%) o 2014 (92,5%). Entre estas, las fases de liquidación procedentes de una fase de convenio anterior superan ampliamente a las fases de convenio, 237 frente a 182 observaciones, lo que no se produjo en los dos ejercicios precedentes 2014 y 2015.

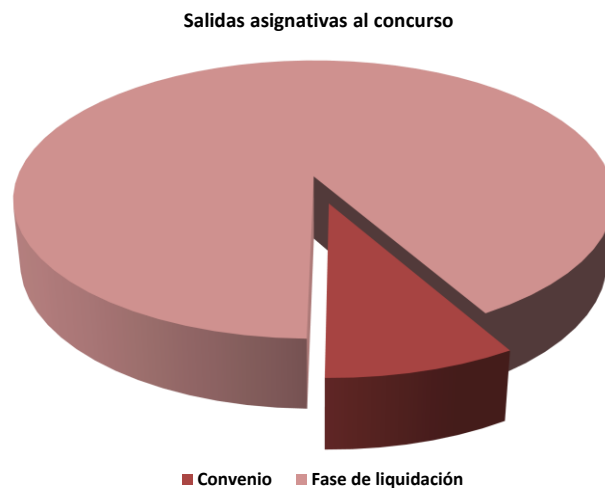
Por su parte, las liquidaciones directas (sin antes haberse producido una fase de convenio o incluso un convenio) ascendieron a 2.392, lo que representa un 80,4% del total de fases sucesivas. El resto de liquidaciones, el 13,5%, procede de intentos fallidos de reestructuración. Entre éstos se encuentran los referidos 237 concursos en que se produjo el doble auto de fase sucesiva (primero de convenio y luego de liquidación), que suponen el 8% del total. 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 4.⁵

⁵ Nótese que en el capítulo 4 vuelven a calcularse estos porcentajes distinguiéndose por tipo de tramitación (abreviada u ordinaria). Cabe señalar, sin embargo, que allí se hace con una muestra más reducida, puesto que en ella se excluyen los concursos que finalizan al poco de dictarse el Auto de Declaración de Concurso (esto es, cuyo intervalo hasta la apertura de la fase sucesiva es inferior a los 67 días), a la vez que se introduce (como se ha venido haciendo desde el anuario 2012) una restricción para controlar valores extremos (que en aquel anuario 2012 consistió en no incluir aquellos concursos iniciados

Por su parte, como se aprecia en la siguiente tabla, los convenios sumaron 262 en 2016. En clave porcentual se trata de un 8,6%, por lo que el 2016 se acerca mucho al 10,0% y al 10,6% observados en 2014 y 2015 respectivamente.

RELACIÓN DE CONVENIOS Y LIQUIDACIONES		
	NÚMERO	%
APROBACIÓN DE CONVENIO	262	8,6
INICIO DE LA LIQUIDACIÓN	2.793	91,4
TOTAL	3.055	100,00

En cierto sentido, los datos de 2016 confirman que, a pesar de la reforma de 2014, cuyo propósito fue ampliar el rango de acuerdos posibles (flexibilización de quitas y esperas), la proporción de convenios se ha mantenido estable.⁶ Hay que significar en cualquier caso que antes de la reforma ya era posible superar los límites de quita y espera en los convenios anticipados con continuidad de la actividad, así como en concursos con especial trascendencia económica. La reforma suprimió en definitiva las ventajas del convenio anticipado, por lo que la flexibilidad que se concedió por un lado se quitó por el otro aportando, como se ha visto, poca variación en la proporción de convenios efectivamente alcanzados.



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

anteriormente al Real Decreto-Ley 3/2009, de 27 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal ante la evolución de la situación económica, referencia a la que año a año se le han ido añadiendo 365 días, a fin de dar continuidad metodológica a los anuarios subsiguientes). Como se verá en el capítulo 4, a partir del Anuario 2016 aprovechamos la posterior estabilidad legal en materia de fases del concurso para eliminar esta restricción.

⁶ La reforma 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), con entrada en vigor el 7 de septiembre de 2014 (así, el ejercicio 2015 constituyó el primer año completo de aplicación de esta reforma), admite que una mayoría reforzada (del 65% del pasivo ordinario) acuerde una quita superior a la mitad del crédito, sin superar la espera los 10 años, manteniéndose los límites del 50% de quita y 5 años de espera para las mayorías que alcancen entre el 50% y el 65% del pasivo ordinario.

2.4. Reasignación de recursos. Comparación entre Concursadas.

Analizaremos aquí el sistema concursal en su capacidad para guiar las decisiones que discriminan entre las sociedades que logran sobrevivir al procedimiento (convenio) y aquellas que desaparecen (liquidación). Con respecto a las fases de liquidación iniciadas directamente, cabe advertir que aquí excluimos las que ya fueron analizadas en la anterior sección: concursos voluntarios con solicitud de liquidación por el deudor al instar el concurso (548 casos del grupo Voluntario / Suspensión con 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 filtrando 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. Por ejemplo, se podría esperar que la reestructuración (convenio) se asociara a una mayor capacidad para generar recursos.

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 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) a la unidad productiva, lo que ex ante debería tener el efecto de desincentivar a incurrir en una deuda excesiva.

Asimismo, el valor de ciertos activos podría sufrir mayor pérdida en caso de liquidación, de manera que los acreedores prefirieran que la empresa continuara sus actividades. En general, unas mejores ratios indicarán que la crisis tiene carácter coyuntural o reversible, motivando 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.

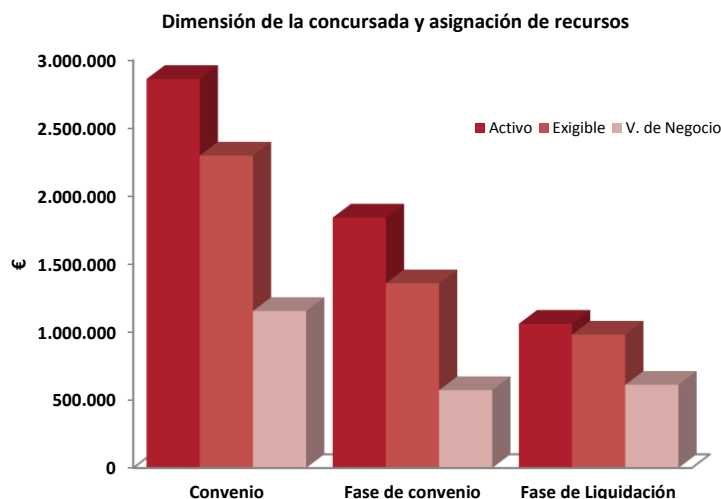
Con todo, las posibilidades de iniciar una fase de convenio, como se ha visto en la sección precedente, son muy reducidas. Aún lo son más las de alcanzar el convenio. En esta sección compararemos ambas situaciones con el grupo de liquidaciones, excluyendo del mismo las liquidaciones que ya fueron objeto de tratamiento en la sección 2.1: nos referimos a los concursos voluntarios que iniciaron la liquidación simultáneamente con la declaración del concurso.

Empezamos la comparación constatando que la probabilidad de continuar se asocia positivamente a la dimensión de la concursada, hecho que viene repitiéndose año tras año. La estadística de 2016 no viene sino a reforzar este aspecto estructural de nuestro sistema concursal, siendo las diferencias en el orden patrimonial (activo y pasivo) las más claramente expresivas del mismo.

DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA						
FASE DE LIQUIDACIÓN (ADC ≠ AAFL)						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	46.520	328.731	1.061.105	3.480.996	21.405.315	1.587
Pasivo Exigible (€)	60.059	326.017	981.259	3.207.311	19.885.765	1.595
Volumen de Negocio (€)	9.951	175.490	611.984	1.739.522	8.532.857	1.397
Asalariados	1	3	8	19	65	1.639
FASE DE CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	77.298	551.542	1.842.512	6.734.944	39.487.705	113
Pasivo Exigible (€)	53.797	387.457	1.358.993	4.912.479	39.570.109	115
Volumen de Negocio (€)	29.045	286.706	572.735	2.256.075	12.278.658	104
Asalariados	1	4	9	27	136	137
CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	130.275	664.466	2.862.540	8.844.772	38.265.220	182
Pasivo Exigible (€)	59.402	629.497	2.298.596	7.854.406	27.935.650	179
Volumen de Negocio (€)	9.951	287.368	1.155.287	3.140.768	16.505.406	173
Asalariados	1	5	15	34	107	209

Claramente, las medianas del pasivo (siendo el exigible la referencia fundamental de la dimensión en el sistema concursal) difieren de forma muy significativa: 1.358.993 Euros en el grupo de fases de convenio frente a los 981.259 Euros de las liquidaciones.

En cuanto a los convenios efectivamente acordados en 2016 y que no fracasaron al menos en ese mismo año y cuya proporción, tal como se constató en la sección 2.1, es muy pequeña, corroboran de forma aún más rotunda la importancia de la dimensión para a la continuidad del deudor al frente del proyecto empresarial. No hay nada nuevo en ello: tal como sucede en los ejercicios anteriores, el selecto grupo de sociedades que sobrevive al concurso exhibe cifras patrimoniales mucho mayores que el resto de sociedades. Siendo 981.259 Euros la mediana del exigible obtenida en el grupo de liquidaciones, ésta asciende a 2.298.596 Euros en los convenios. De la comparación del activo y del pasivo podrá inferir, además, que si la dimensión es importante para alcanzar la fase sucesiva de convenio, más aún lo es para que esta culmine en la firma del mismo.



En cuanto al volumen de negocio y los asalariados, la diferencia en las medianas a favor del grupo de convenios es también muy clara, pero no lo es tanto si se comparan específicamente las fases de convenio con las fases de liquidación.

Una lectura atenta a la distribución de los dos tipos de fase sucesiva indica diferencias notables en los dos extremos: por una parte, el primer cuarto (percentil 25%) de las que entran en liquidación exhibe pasivos inferiores a los 326.017 Euros, situándose por debajo de los 387.457 Euros el primer cuarto de las que iniciaron la fase de convenio. En el extremo del cuarto superior (percentil 75) se registran 4.912.479 Euros y 3.207.311 Euros en las fases de convenio y de liquidación respectivamente. Es decir, la distribución de las primeras (fases de convenio) refleja un sesgo hacia valores superiores, al contrario que las segundas (fases de liquidación). Más hacia el extremo superior, se advierte entre las fases de convenio la existencia de un 5% de sociedades cuyo volumen de negocio supera los 12 millones de Euros, frente a los 8,5 millones del grupo de liquidaciones.

En cuanto a las plantillas laborales, se constata un sesgo similar en los tramos superiores, con un percentil 75 de 27 asalariados en las fases de convenio, frente a los 19 asalariados del grupo de fase de liquidación. Adviértanse asimismo las diferencias aún mayores en el percentil 95, es decir, por encima del cual solamente queda el 5% de empresas más grandes de cada grupo respectivo: 136 asalariados en las fases de convenio; 65 en las fases de liquidación.

Otro aspecto que distingue a las sociedades que alcanzan un convenio es su composición sectorial. Así, en tanto que la distribución de los dos grupos de fase sucesiva (convenio y liquidación) es muy similar, la pertenencia a la industria (un 19,4%) parece aumentar la probabilidad de llegar a un acuerdo de reestructuración.

SECTOR DE LA CONCURSADA						
SECTOR	FASE DE LIQUIDACIÓN (ADC ≠ AAFL)		FASE DE CONVENIO		CONVENIO	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	325	14,7	24	13,3	49	19,4
Construcción	799	36,2	55	30,4	99	39,1
Servicios	1.082	49,0	102	56,4	105	41,5
Total	2.206	100	181	100,0	253	100,0

Se percibe asimismo entre las concursadas que alcanzan convenio una edad algo mayor: un 50% de las mismas suma al menos 17 años de experiencia en el mercado, por comparación a los 15 y a los 14 años de mediana observados en las fases sucesivas de convenio y liquidación respectivamente.

EDAD DE LA CONCURSADA, SEGÚN FASE SUCESIVA INICIADA. PERCENTILES.						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
FASE DE LIQUIDACIÓN (ADC ≠ AAFL)	3	8	14	21	34	2.156
FASE DE CONVENIO	5	11	15	22	45	177
CONVENIO	5	11	17	24	46	254

En cuanto a los indicadores de viabilidad basada en la actividad, destaca la mejor relación entre valor añadido y cifra de negocio observado en el grupo de convenios alcanzados: la mitad de ellas alcanza la cifra de 0,60,

frente a la mediana del 0,55 y 0,52 de las fases sucesivas (convenio y liquidación). Lo mismo puede decirse de la capacidad para generar recursos sobre el pasivo, con medianas del 2%, 1% y -3% en los convenios, fases de convenio y fases de liquidación respectivamente.

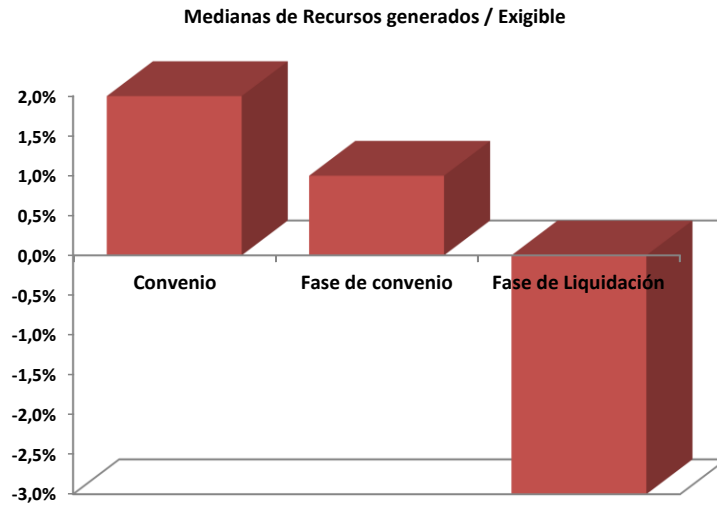
RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD SEGÚN FASE SUCESIVA INICIADA						
FASE DE LIQUIDACIÓN (ADC ≠ AAFL)						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,42	0,28	0,52	0,84	1,00	1.395
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-6,56	-0,49	-0,12	0,00	0,14	1.391
Resultado Explotación / Activo Total	-1,01	-0,21	-0,05	0,02	0,11	1.357
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,65	-0,17	-0,03	0,04	0,22	1.344
FASE DE CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,07	0,34	0,55	0,89	1,00	104
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-2,22	-0,35	-0,07	0,00	0,30	103
Resultado Explotación / Activo Total	-0,47	-0,08	-0,01	0,02	0,07	99
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,49	-0,06	0,01	0,05	0,16	98
CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,03	0,35	0,60	0,88	1,00	173
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-2,05	-0,25	-0,06	0,00	0,18	173
Resultado Explotación / Activo Total	-0,33	-0,08	-0,01	0,02	0,09	168
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,36	-0,05	0,02	0,06	0,17	165

Se constata pues que más del 50% de las sociedades que se liquida no podrían reducir su deuda con los recursos que generan.

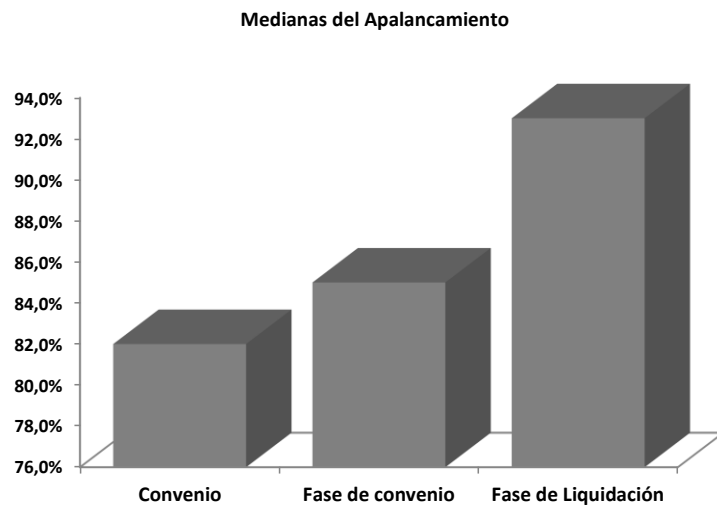
Un repaso más detallado de la tabla revela que, de acuerdo con el valor registrado en el percentil 5, al menos el 95% de las sociedades que alcanza el convenio tiene capacidad para añadir valor, esto es: disponibilidad de recursos para atender, al menos parcialmente, el pago de otros factores de producción distintos de los proveedores. Contrasta en cambio el percentil 5 negativo que exhiben los otros grupos.

También se aprecian diferencias en el margen (proporción del beneficio neto sobre las ventas) así como en la rentabilidad de los activos (resultado de explotación sobre activos), con medianas que reflejan valores menos

negativos en la fase de convenio y en los convenios. Yendo al extremo inferior, percentil 5, advertimos un deterioro muy acusado en algunas de las sociedades que se liquidan: el 5% refleja un beneficio neto negativo 6,56 veces superior al volumen de negocio como mínimo; y hay en ese grupo un 5% cuyas pérdidas de explotación superan el valor del activo (ratio negativa de rentabilidad del 1,01).



Pasamos finalmente a estudiar los parámetros de solvencia patrimonial, con resultados claros en lo relativo al apalancamiento. Un 50% de las sociedades que alcanzan el convenio acumulan menos del 82% de deuda en relación con el activo. La mediana aumenta hasta el 85% en el grupo de fases de convenio y salta hasta el 93% en las fases de liquidación. Cuanto mayor peso tenga la deuda, menor será la posibilidad de reestructurar la empresa.



Resulta llamativo, en cualquier caso, observar que las sociedades del último cuarto (percentil 75) en el grupo de convenios acumulen porcentajes de deuda superiores al 96%: más incluso que la empresa típica del grupo de liquidación (con mediana, ya se ha dicho, del 93%). A su vez es cierto, ahora analizando el extremo contrario, que por debajo del percentil 25 del grupo de liquidaciones se incluyen empresas con ratios de apalancamiento del 76% o inferior. O bien sus activos tienen mayor valor en liquidación que en continuidad, o los recursos generados (mayoritariamente negativos en el grupo de liquidación, como ha quedado reflejado en la anterior tabla) son insuficientes para alcanzar un acuerdo de reestructuración con los acreedores.

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	-1,28	0,15	0,46	0,73	0,97	1.585
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,05	0,22	0,54	0,92	1.451
Pasivo exigible / Activo Total	0,40	0,76	0,93	1,16	3,07	1.565
Reservas / Activo Total	-0,01	0,02	0,12	0,35	1,12	1.330
FASE DE CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-0,15	0,38	0,63	0,82	0,99	113
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,01	0,11	0,35	0,68	0,93	109
Pasivo exigible / Activo Total	0,30	0,65	0,85	0,99	1,58	112
Reservas / Activo Total	0,00	0,01	0,13	0,41	0,88	99
CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	0,00	0,38	0,59	0,80	0,97	182
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,12	0,39	0,68	0,93	175
Pasivo exigible / Activo Total	0,39	0,65	0,82	0,96	1,41	179
Reservas / Activo Total	0,00	0,04	0,17	0,38	0,74	158

En el plano de los beneficios retenidos y acumulados en los ejercicios anteriores, las reservas, vemos que las que finalmente alcanzan convenio exhiben medianas superiores (17% sobre el total de activos, frente al 13% y al 12% de las fases de convenio y de liquidación respectivamente), lo que sin duda refuerza su credibilidad con vistas a la solvencia futura. Llama la atención el 5% superior de las que se liquidan, con ratios iguales o superiores al 122%. 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.

También se observan diferencias en la composición de los activos (proporción de activos financieros y materiales), exhibiendo el grupo de convenios una mediana superior, especialmente con respecto al grupo de convenios.

2.5. Perspectiva histórica.

En este apartado ofrecemos una visión histórica con el fin de comprender qué novedades ha supuesto el ejercicio 2016, así como en qué aspectos supone la continuidad de lo observado en ejercicios anteriores.

En el plano del control, en 2016 hemos observado que en el 13,6% de los concursos necesarios el juez decidió mantener al deudor en la administración del concurso, una cifra inferior a la registrada en 2012 (17,2%), 2013 (21,1%), 2014 (15,8%) 2015 (14,2%). Desde una perspectiva temporal más amplia, este resultado apunta a una cierta flexibilidad en el criterio judicial seguido para concursos instados por los acreedores: si en 2006 y 2007 las intervenciones entre los concursos necesarios no alcanzaron el 10%, en 2008 se observó un salto hasta el 21%, llegándose a acercarse a casi el 30% en 2009, para luego descender al 22% y el 23% en 2010 y en 2011 respectivamente. Es decir, se advierte una gran varianza interanual: muy posiblemente el perfil de la empresa que cae en el concurso por iniciativa de los acreedores va cambiando año a año, trayendo como consecuencia la mayor o menor incidencia de la sustitución de los administradores.

En cuanto a los concursos voluntarios, en 2016 el porcentaje de suspensiones alcanzó el 19,9%, porcentaje superior a los registrados en 2012, 2013, 2014 y 2015 (respectivamente con el 12,3%, el 13,1%, el 15,2%, y el 17,7%). Así, en 2016 las suspensiones entre los concursos voluntarios alcanzan el nivel más alto, circunstancia que viene motivada en la mayoría de ocasiones por la solicitud por el deudor de la liquidación al instar el concurso, cuya implicación inmediata es la suspensión de facultades, supuesto que en 2016 se dio en el 16,5% de los concursos voluntarios.

Los datos indican que, una vez dictada la suspensión al inicio del procedimiento, lo normal es que la administración concursal asuma el control en lo que resta del mismo. Así, en 2016 no hemos registrado ningún caso de modificación de facultades de suspensión a intervención, suceso muy infrecuente en los ejercicios pasados: ningún caso en 2006, 2007, 2013 y 2014; un caso en 2008, 2009 y 2010; dos casos en 2015 y tres casos en 2011 y 2012.

Por otro lado, entre los concursos en que inicialmente se asignó el control al deudor, en 2016 el juez procedió a la suspensión en algún momento posterior en 6 casos (12 en 2015). Representa un porcentaje muy pequeño, un 0,22% del total de concursos iniciados con la intervención (un 0,24% en 2015), muy similar al de anuarios precedentes. En general, podemos decir que se trata de un hecho muy infrecuente, y que debe atribuirse a la aportación de nueva información sobre el estado de la concursada por parte de la administración concursal.

También vemos que las empresas que inician el procedimiento voluntariamente en 2016 y que pierden el control por efecto del mismo auto de declaración son más pequeñas que el resto de los grupos, importante resultado que viene a constituir una regularidad del sistema concursal (esto es, que abarca a todo el período 2006-2016). En 2016 hemos constatado que ello sucede tanto si la suspensión en concursos voluntarios se debe a la petición de liquidación del propio deudor al instar el concurso como si no. Contrariamente, los jueces dictaron la intervención de facultades en concursos necesarios de sociedades de mayor tamaño patrimonial, volumen de actividad y plantilla laboral, resultado que generalmente replica lo observado en ejercicios anteriores.

Asimismo observamos que en 2016 las ratios de viabilidad del grupo “Voluntario / Suspensión” (sea o no con solicitud inicial de liquidación por el deudor) es peor a la del grupo “Necesario / Intervención”, aspecto que de forma general ha venido registrándose en ejercicios anteriores. Al igual que en 2015, en 2016 se aprecian niveles especialmente reducidos en el apalancamiento del grupo de concursos necesarios con intervención, si bien no puede decirse que ello constituya una regularidad en los años previos.

Pasando al orden asignativo, en cuanto a la proporción de fases de convenio sobre el total de fases sucesivas iniciadas 2016 se situó algo por debajo de los ejercicios inmediatamente anteriores: un 6,1% frente al 7,5% de 2014 y 2015. Tomando mayor perspectiva, vemos que 2016 se sitúa más bien en el grupo de registros bajos, habiéndose anotado un 8,4% en 2006, un 7,8% en 2007, un 8,1% en 2008, un 9,6% en 2009, un 5,8% en 2010, un 7,1% en 2011, un 5,1% en 2012 y un 5,9% en 2013.

Por su parte, en 2016 el porcentaje de fases de liquidación que provienen de una fase de convenio fracasada fue del 8,0%, por encima de los registros de 2013 (5,3%), 2014 (6,8%) y 2015 (7,3%), pero claramente por debajo del 17,2% registrado en 2012 y del 24,9% de 2011, descenso que por su persistencia tiene carácter estructural y que ha de atribuirse a la aplicación plena de la *Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal* en 1 de enero de 2012, una norma que (como veremos en el capítulo 4) amplió los supuestos y avanza la apertura de las fases de liquidación reduciendo, en consecuencia, la probabilidad de que se inicie una fase de convenio cuando no tenga posibilidades de prosperar. Un cambio estructural que debe atribuirse a la aceptación del concurso como mecanismo orientado no sólo a promover la continuidad del deudor, sino también a facilitar que la liquidación se produzca lo antes posible.

Otro dato a considerar es que en 2016 el 5,5% del total de fases sucesivas se inició incluso tras la aprobación judicial de un convenio. Este porcentaje es superior al obtenido en los ejercicios 2015 (4,9%), 2014 (4,2%), 2013 (3,4%) y 2012 (2,8%), en una tendencia que parece claramente creciente. 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 hacerse con cautela.

En 2016 los convenios sumaron un total de 262, comparando con las liquidaciones abiertas, se trata de un 8,6%, inferior al 10,0% y el 10,6% observados en 2014 y 2015 respectivamente. En cualquier caso es una cifra superior a las registradas en 2009, 2012 y 2013 (con un 7,2%, un 6,9% y un 7,9% respectivamente), aunque algo por debajo a las obtenidas en 2010, 2011 y 2014 (con el 11,4%, el 9,8% y el 10,0% respectivamente).

Los datos indican que tanto las concursadas que iniciaron la fase de convenio como las que lo firmaron en 2016 son más grandes que las que se liquidaron durante ese ejercicio, en línea de lo observado en anteriores Anuarios (del 2006 al 2015). Los convenios aprobados en 2016 acumularon una mediana de pasivos de 2,3 millones de Euros, cifra inferior a los 2,6 y a los 3,3 millones registrados en 2015 y 2014. Es decir, si bien siguen siendo más grandes que las que se liquidan, el tamaño de las concursadas que alcanzaron convenio tiende a disminuir en los últimos años.

Al igual que en años anteriores (2012, 2013, 2014 y 2015), se confirma una mayor representación de la industria entre el grupo de convenios, que en 2016 fue del 19,4%, menos sin embargo que el 22,0% y el 24,7% de 2015 y 2014. También 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 directa de las sociedades con mayor edad.

Otro rasgo observado en 2016 es la mejor relación en el grupo de convenios entre los recursos generados y el exigible (con una mediana en la ratio que los relaciona del 2%, frente al 3% negativo de las liquidaciones). Así, se confirma que en los ejercicios que comprenden el período entre 2011 y 2016 el sistema concursal actúa como mecanismo de filtro, separando a las sociedades en función de su calidad. Yendo más allá en el tiempo, vemos que en 2008 y 2009 se llegó a la misma conclusión, si bien en las ediciones del anuario correspondientes a los años 2006, 2007 y 2010 no se observaron diferencias, lo que se atribuyó al hecho de que el sistema concursal tendía a priorizar las opciones de continuidad aun cuando no estaba suficientemente justificado.

En clave patrimonial, se aprecia que el grupo de convenios firmados en 2016 presenta un menor apalancamiento que las liquidaciones, lo que no ha de extrañarnos, pues ya se obtuvo ese resultado en los Anuarios en el período entre 2008 y 2015 (con la única excepción de 2011). También se confirma la importancia de disponer de estructuras de financiación más estables: esto es, con mayor proporción de fondos propios y exigible a largo, siendo en 2016 del 59% sobre el valor de los activos (57% en 2015), frente al 46% en las liquidaciones (42% en 2015). Como viene sucediendo en anteriores anuarios, unas políticas de financiación más prudentes permiten a la empresa sobrevivir al procedimiento.

RECAPITULACIÓN

De lo expuesto en este capítulo extraemos los siguientes resultados:

- Se han registrado 29 casos en que se concedió al deudor seguir administrando la sociedad a pesar de haber sido instados por los acreedores: constituyen el 13,6% de los concursos necesarios.
- De los concursos solicitados por el deudor, en 548 (el 16,5% de los voluntarios) el juez determinó la sustitución del deudor a la vez que dio inicio a la fase de liquidación en el mismo auto de declaración de concurso. En otros 114 concursos (el 3,4% de los voluntarios) el deudor perdió la administración sin inicio simultáneo de la fase de liquidación.
- La mediana del exigible en el grupo de concursos necesarios con intervención de facultades supera el millón y medio de Euros, mientras que en los voluntarios con suspensión de facultades apenas sobrepasa los 400.000. También exhiben mayores volúmenes de actividad, plantillas laborales más grandes, y son más longevas.
- Los concursos necesarios con intervención de facultades son patrimonialmente más robustos: su nivel de deuda se queda solamente en un 82% del valor del activo (mediana), y el peso de la financiación básica es del 59% (sobre activos).
- También se advierte que los concursos voluntarios con suspensión sin solicitud inicial de liquidación reflejan márgenes netos muy deficitarios, con una mediana negativa de 0,17, así como una mediana especialmente elevada en la ratio de apalancamiento, un 1,13.
- En prácticamente la totalidad de concursos la decisión inicial sobre la administración de los recursos (intervención o suspensión) se mantiene a lo largo del procedimiento.
- En 2016 solamente se han identificado 6 casos de cambio de control posterior a la declaración de concurso, de intervención a suspensión. Disponemos de las cuentas de dos de ellos, exhibiendo ambas un pasivo entre los 2 y los 4 millones de Euros.
- En 2016 alcanzan la fase sucesiva un total de 2.975 concursos (una cifra muy inferior a la registrada en 2015, 3.701). De estas, las fases sucesivas de liquidación representaron el 93,9%. Estas incluyen el 13,5% de liquidaciones procedentes de intentos fallidos de reestructuración. Entre éstos se encuentran los referidos 237 concursos en que se produjo el doble auto de fase sucesiva (primero de convenio y luego de liquidación), que suponen el 8% del total. En un sistema planteado para la deliberación de las posibles salidas asignativas, parece un porcentaje razonable.
- Por su parte, los convenios sumaron 262 en 2016, un 8,6% con respecto a la suma de convenios y fases de liquidación.
- La mediana del pasivo en el grupo de convenios fue de 2.298.596 Euros y en las fases de convenio fue de 1.358.993 Euros. Ambas cifras fueron claramente superiores a los 981.259 Euros de las liquidaciones.
- Además del tamaño, la pertenencia a la industria parece aumentar la probabilidad de alcanzar un convenio (un 19,4% frente al 14,7% en los convenios).
- Destaca la mejor relación entre valor añadido y cifra de negocio observada en el grupo de convenios: la mitad de ellas alcanza la cifra de 0,60, frente a la mediana del 0,55 y 0,52 de las fases sucesivas (convenio y liquidación). Lo mismo puede decirse de la capacidad para generar recursos sobre el pasivo, con medianas del 2%, 1% y -3% en los convenios, fases de convenio y fases de liquidación respectivamente.
- Un 50% de las sociedades que alcanzan el convenio acumulan menos del 82% de deuda en relación con el activo. La mediana aumenta hasta el 85% en el grupo de fases de convenio y salta hasta el 93% en las fases de liquidación. Cuanto mayor peso tenga la deuda, menor será la posibilidad de reestructurar la empresa.
- En el plano de los beneficios retenidos y acumulados en los ejercicios anteriores, las reservas, vemos que las que finalmente alcanzan convenio exhiben medianas superiores (17% sobre el total de activos, frente al 13% y al 12% de las fases de convenio y de liquidación respectivamente), lo que sin duda refuerza su credibilidad con vistas a la solvencia futura.

3. La Recuperación del Crédito en los Convenios.

En este capítulo centramos la atención sobre los convenios. Son acuerdos que permiten al deudor mantener 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 en el supuesto de continuidad de la actividad empresarial. La compatibilidad de ambos objetivos es posible gracias a la distensión que en el plano financiero conlleva la reestructuración del pasivo, reestructuración que normalmente toma la forma de un plan estructurado de pagos, cuyo cumplimiento íntegro está contemplado por la ley como causa de conclusión de concurso. 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.⁷

A partir de esas quitas y esperas, valoraremos las expectativas de recuperación del crédito de los acreedores ordinarios. 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), la ley limitaba 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.⁸ Para la aprobación del convenio hasta estos límites de quita y espera, antes de la reforma era suficiente con obtener apoyo de acreedores que fueran titulares del 50% del pasivo ordinario. No obstante, la reforma suprimió la liberación de límites de quita y espera en las propuestas anticipadas,⁹ abriéndose 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. Se mantienen, en cualquier caso, los límites del 50% de quita y 5 años de espera para las mayorías que alcancen entre el 50% y el 65% del pasivo ordinario. Los convenios de 2016 (y que son análisis del presente capítulo) se rigen bajo la norma aprobada en la reforma.

Señalemos que en 2016 hemos accedido al contenido de 143 convenios, y que en todos ellos se propuso un plan de pagos. En el 7% (10 de estos 143) se ofreció además a los acreedores ordinarios la posibilidad de convertir el crédito en capital o préstamos participativos. En ningún caso se ofreció participar en el riesgo de capital como única opción.

El capítulo se estructura en tres apartados. En el primero relacionaremos los convenios con algunas características de los procedimientos, y estimaremos las expectativas de recuperación del crédito. En concreto, analizaremos la recuperación de los acreedores en función del carácter voluntario o necesario del concurso y del mecanismo de aprobación del convenio (anticipado o por junta de acreedores). En el segundo apartado valoraremos si las características del concursado (tamaño, sector, solvencia...) influyen sobre el nivel de cobro.

⁷ También quedarán vinculados los acreedores privilegiados que opten por adherirse al convenio, aunque lo frecuente es que opten por no hacerlo, ejerciendo sus derechos al margen del mismo. Asimismo, los convenios establecen los pagos a los titulares de los créditos subordinados, aunque éstos no tienen derecho de voto en la junta de acreedores y su derecho de cobro está sujeto a la completa satisfacción del compromiso con los ordinarios y privilegiados.

⁸ Es decir, en que el deudor hubiere presentado una propuesta anticipada acompañada de un plan de viabilidad cuyo cumplimiento precisara de los recursos obtenidos por medio de la continuidad de la actividad productiva y, en su caso, de la posible prestación por terceros de recursos adicionales. De forma excepcional, el juez podía asimismo autorizar la superación de los límites cuando la concursada desarrolle una actividad de especial trascendencia para la economía.

⁹ Desapareció asimismo la posibilidad de que el juez autorice la superación de los límites cuando la concursada desarrolle una actividad de especial trascendencia para la economía.

A tal efecto, como se verá, hemos creado cuatro grupos a partir de los percentiles 25, 50 y 75 de la variable de recuperación.

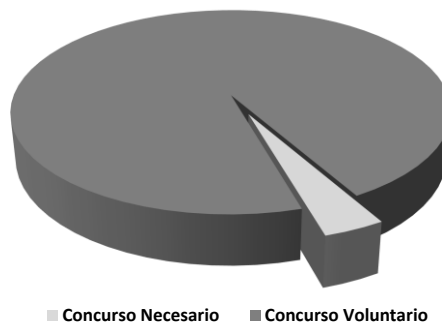
3.1. Características de los Convenios y Recuperación del Crédito.

Antes de abordar el contenido financiero de los convenios, merece la pena conocer algunos de los hechos procesales que precedieron a su aprobación. En concreto, identificaremos cuántos de los convenios aprobados corresponden a concursos voluntarios y cuantos a necesarios, pasando luego a contabilizar el número de convenios aprobados anticipadamente frente a los aprobados en junta de acreedores.

3.1.1. Características de los convenios.

En 2016 se registraron 262 convenios, de los cuales solamente el 3,8% correspondió a concursos necesarios.

CONVENIOS POR IDENTIDAD DEL SOLICITANTE DEL CONCURSO		
SOLICITANTE	NÚMERO	PORCENTAJE
ACREEDOR/ES (CONCURSO NECESARIO)	10	3,8
DEUDOR (CONCURSO VOLUNTARIO)	252	96,2
TOTAL	262	100,0



De forma repetida a través de los años, se constata la exigüidad de los concursos previamente promovidos por un acreedor entre los que finalizan en convenio.

De gran interés resulta conocer los antecedentes procesales de los convenios. Así, la ley permite al deudor presentar una propuesta anticipada en la misma solicitud del concurso, o bien dentro del período hasta agotar el plazo para la comunicación de créditos: en 2016, así fue en el 13,4% de los casos. A tal efecto, se establece como plazo para la verificación de las mayorías por el secretario los cinco días siguientes a aquel en que hubiere finalizado el plazo de impugnación del inventario y de la lista de acreedores si no se hubieren presentado impugnaciones o, de haberse presentado, dentro de los cinco días siguientes a aquel en que hubiera finalizado el plazo para la revocación de las adhesiones.

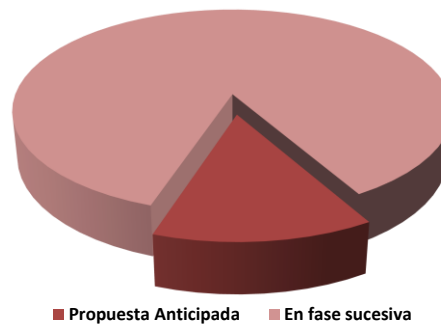
De no aprobarse anticipadamente (por no alcanzar las suficientes adhesiones), y siempre que el concursado no opte por la liquidación, la propuesta anticipada se podrá mantener para su discusión en la junta de acreedores, o bien se debatirá cualquier otra propuesta presentada por el deudor o por los acreedores en el plazo que media desde el plazo de comunicación de créditos hasta la finalización del plazo de impugnación del inventario y de la lista de acreedores o, en otro caso, la que se presente desde la convocatoria de la junta hasta los 40 días anteriores a la fecha señalada para su celebración.

Como se aprecia en la siguiente tabla, en 2016 el 86,6% fueron aprobados en fase sucesiva, es decir, mediante junta de acreedores o por tramitación escrita tras apertura de la fase de convenio.¹⁰

CONVENIOS POR TIPO DE PROPUESTA (MECANISMO DE APROBACIÓN)		
TIPO DE PROPUESTA	NÚMERO	PORCENTAJE
PROPUESTA ANTICIPADA*	32	13,4
EN FASE SUCESIVA	206	86,6
TOTAL**	238	100,0

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

**Nota: para el resto de casos no disponemos de información sobre el mecanismo de aprobación.



Como se ha dicho, el 13,4% restante está constituido por convenios anticipados, que suponen un ahorro significativo de tiempo, como se podrá apreciar en el Capítulo 4.

3.1.2. Recuperación del crédito.

Pasamos ahora a analizar la dimensión financiera de los convenios. Tal como revela la siguiente tabla, una vez que se ha registrado la existencia de 262 convenios, en 143 casos (el 54,6%) nos ha sido posible acceder a su contenido, bien se trate del texto completo de la propuesta finalmente aceptada, o de las sentencias aprobatorias que incluyen indicación de su contenido.

DISPONIBILIDAD DE INFORMACIÓN SOBRE EL COMPROMISO DE PAGOS EN LOS CONVENIOS APROBADOS		
	NÚMERO	PORCENTAJE
CONVENIOS CUYO CONTENIDO DESCONOCEMOS.	119	45,4
CONVENIOS PARA LOS QUE SE DISPONE DE INFORMACIÓN SOBRE LA QUITA Y / O ESPERA PROPUESTA.	143	54,6
TOTAL	262	100,0

Nuestra atención se ha centrado en las cláusulas de carácter financiero que afectan al valor de recuperación de los créditos ordinarios. Concretamente, hemos tomado nota de la quita (parte del valor nominal del crédito

¹⁰ Cuando el número de acreedores exceda de 300 el juez puede acordar en el auto por el que se ponga fin a la fase común del concurso la tramitación escrita del convenio, estableciéndose un plazo máximo de dos meses contados desde la fecha del auto para la presentación de adhesiones.

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.

Como se ha dicho, en 143 convenios ha sido posible aproximar el valor actual de los pagos propuestos, de los cuales en 10 casos (el 7% de estos 143 convenios), además del plan de pagos se ofreció la posibilidad de participar del riesgo de capital (por medio de préstamos participativos, o directamente a través de la conversión de la deuda por capital). En estos convenios hemos registrado únicamente el plan de pagos, dada la imposibilidad de cuantificar el valor de las opciones participativas. Asimismo, en 16 casos (11,2% de los 143) se ofrecía a los acreedores diversas posibilidades de quita y espera: a fin de posibilitar la comparación con otros convenios, hemos optado por calcular el valor actual de la de menor quita. Y, para finalizar con las características de la información, en 35 casos (el 24,5% de los 143) tuvimos acceso (a través de la sentencia de aprobación) a la quita y espera del convenio, pero no al plan de pagos, por lo que decidimos asumir pagos anuales iguales durante la espera.

Partiendo pues de los respectivos calendarios de pagos, hemos estimado el valor actual de estos pagos expresado como porcentaje de su valor nominal. A tal efecto, hemos empleado como tasa de actualización el Tipo de Interés que los bancos ofrecen a las sociedades no financieras para nuevas operaciones, préstamos y créditos hasta un millón de Euros (según datos del Banco de España).¹¹

En la siguiente tabla se informa de los valores adoptados por la variable resultante, una estimación de la expectativa de recuperación de los acreedores que han aprobado los convenios (fundamentalmente, los acreedores ordinarios), siempre bajo el supuesto de cumplimiento de los mismos.

EXPECTATIVAS DE RECUPERACIÓN DE LOS ACREEDORES ORDINARIOS						
VALOR ACTUALIZADO (POR CADA 100 EUROS) DE LOS COMPROMISOS DE PAGO ASUMIDOS POR LA CONCURSADA EN EL CONVENIO*						
PERCENTILES	P5 ^R	P25 ^R	P50 ^R	P75 ^R	P95 ^R	OBS.
RECUPERACIÓN	18,0	44,6	46,2	56,0	90,5	143

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

En primer lugar, observamos que la mediana (percentil 50) de la expectativa de recuperación ha sido del 46,2%. Es decir, los acreedores ordinarios del convenio típico aprobado en 2016 sufren una pérdida del 53,8%. Por otra parte, el percentil 25 se situó en el 44,6%, muy cerca de la mediana. En cambio, el percentil 75 asciende hasta el 56% de recuperación, avisándonos de un cierto sesgo a la derecha de la distribución.

Resultan asimismo llamativos los dos extremos de la tabla: en un 5% de los casos la recuperación de los acreedores ordinarios fue cercana o inferior al 18%, mientras que en otro 5% la expectativa fue igual o superior al 90,5%.

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

¹¹ En el apéndice (*Objetivos y límites de la información disponible*) se detalla la metodología empleada para el cálculo de este valor.

EXPECTATIVAS DE RECUPERACIÓN DE LOS ACREEDORES ORDINARIOS, EN FUNCIÓN DEL MECANISMO DE APROBACIÓN DEL CONVENIO

	MECANISMO DE APROBACIÓN		
	CONVENIOS CON PLANES DE PAGOS ACTUALIZABLES	PROPUESTA ANTICIPADA	JUNTA DE ACREEDORES
MEDIANA	46,2	46,0	46,7
OBSERVACIONES	143	22	121

Los resultados indican que hay muy poca diferencia entre ambos grupos.

3.2. Características de la Concursada y Expectativas de Cobro.

En esta sección se analizan cuatro grupos de convenios, tomando como referencia los cuartiles de la variable de recuperación: un primer grupo con valores iguales o inferiores al percentil 25; el segundo grupo compuesto por convenios cuyos valores son superiores al percentil 25, pero iguales o inferiores al percentil 50, etc.

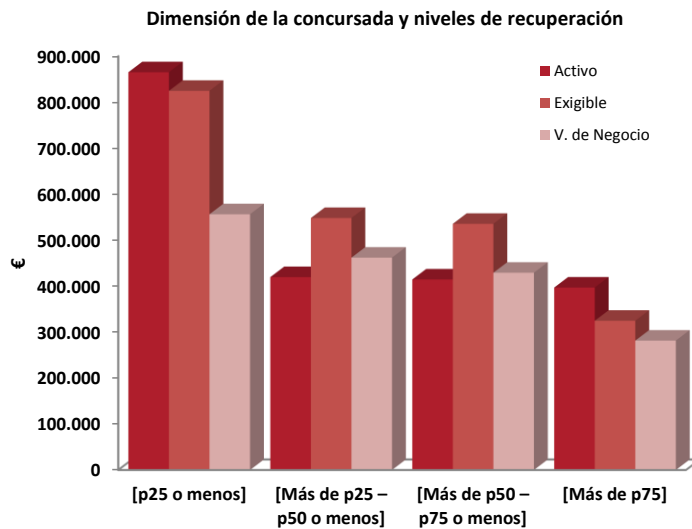
DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA, SEGÚN NIVEL DE RECUPERACIÓN

PERCENTILES	RECUPERACIÓN ≤ P25 ^R					Obs.
	P5	P25	P50	P75	P95	
Activo (€)	35.733	162.265	865.014	2.963.396	18.327.347	29
Pasivo Exigible (€)	52.286	293.376	824.550	2.683.551	16.946.072	28
Volumen de Negocio (€)	56.071	119.378	556.146	2.947.726	7.832.595	23
Asalariados	1	5	9	59	248	19
PERCENTILES	P25 ^R < RECUPERACIÓN ≤ P50 ^R					Obs.
	P5	P25	P50	P75	P95	
Activo (€)	70.726	304.253	419.444	3.131.447	10.260.702	411
Pasivo Exigible (€)	42.539	259.012	547.937	2.308.600	10.214.780	413
Volumen de Negocio (€)	185.260	347.235	461.765	1.344.193	9.189.708	358
Asalariados	1	9	15	22	94	445
PERCENTILES	P50 ^R < RECUPERACIÓN ≤ P75 ^R					Obs.
	P5	P25	P50	P75	P95	
Activo (€)	110.089	198.458	414.254	890.922	13.235.879	460
Pasivo Exigible (€)	105.439	316.988	535.303	918.675	13.175.976	466
Volumen de Negocio (€)	-	206.402	428.968	789.787	4.018.890	415
Asalariados	1	4	15	33	120	479
PERCENTILES	RECUPERACIÓN > P75 ^R					Obs.
	P5	P25	P50	P75	P95	
Activo (€)	18.822	140.767	396.709	1.341.892	18.099.222	411
Pasivo Exigible (€)	43.077	128.093	324.548	2.460.931	17.953.797	413
Volumen de Negocio (€)	16.026	119.131	281.396	1.758.438	4.467.608	358
Asalariados	1	2	7	100	135	445

Nota: Percentiles de RECUPERACIÓN: p25^R = 44,6%, p50^R = 46,2%, p75^R = 56,0%.

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 casos más extremos), lo que nos permitirá captar la diversidad de casos que cada grupo acoge dentro de sí.



Analizando la dimensión patrimonial, se advierte que las medianas del grupo de menor recuperación (valores iguales o menores al primer cuartil, p25) indican una mayor acumulación de activos y de pasivos, al contrario que el grupo de mayor recuperación (valores superiores al percentil 75). Algo similar sucede con la cifra de negocios (556.146 Euros – menor recuperación - frente a 281.396 Euros – mayor recuperación). Es decir, hay una clara asociación (negativa) entre el tamaño de la concursada y el nivel de recuperación.

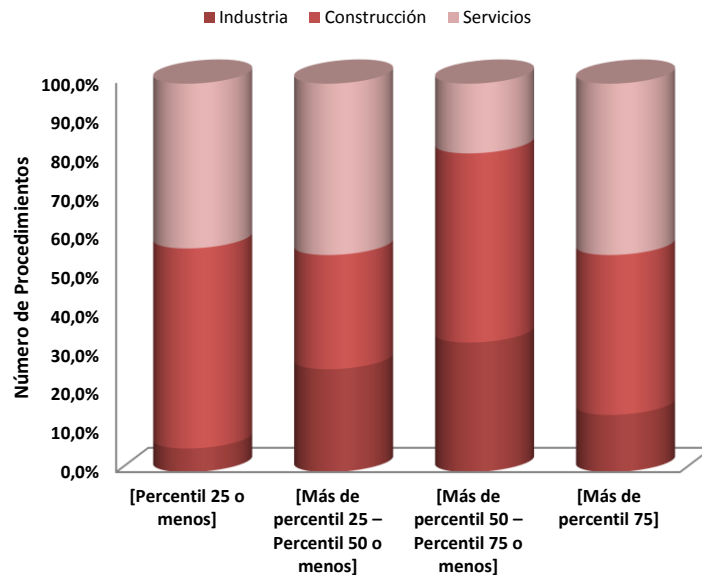
Sin embargo, cuando comparamos el número de asalariados, se observan niveles superiores en los dos grupos centrales (con medianas respectivas de 15 asalariados).

Por su parte, resulta revelador encontrar sociedades muy grandes incluso en el grupo de mayor recuperación: así, más allá del percentil 95 encontramos sociedades que acumulan pasivos superiores a 17.953.797 Euros, si bien no puede decirse lo mismo del percentil 95 del volumen de negocio (que asciende a 4.467.608 Euros).

SECTOR DE LA CONCURSADA								
SECTOR	RECUPERACIÓN ≤ p25 ^R		p25 ^R < RECUPERACIÓN ≤ p50 ^R		p50 ^R < RECUPERACIÓN ≤ p75 ^R		RECUPERACIÓN > p75 ^R	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	2	6,1	9	26,5	13	33,3	5	14,7
Construcción	17	51,5	10	29,4	19	48,7	14	41,2
Servicios	14	42,4	15	44,1	7	17,9	15	44,1
Total	33	100,0	34	100,0	39	100,0	34	100,0

Nota: Percentiles de RECUPERACIÓN: p25^R = 44,6%, p50^R = 46,2%, p75^R = 56,0%.

En cuanto a los sectores de actividad, sorprende que haya tan pocas sociedades industriales en el grupo de menor compromiso de pago (percentil 25 o menos), un 6,1%, en tanto que en otro de los grupos alcanza el 33% (más de percentil 50 – percentil 75 o menos). De hecho, advertimos que las sociedades industriales se acumulan más bien en los tramos centrales (esto es, alrededor de la mediana).



Por su parte, no se perciben patrones claros en relación con los concursos de la construcción y los servicios: los encontramos con proporciones elevadas en ambos extremos (de mayor o menor recuperación).

Sigamos ahora con la edad (tiempo de presencia en el mercado), sin que las medianas arrojen diferencias apreciables.

EDAD DE LA CONCURSADA, SEGÚN NIVEL DE RECUPERACIÓN

GRUPO	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
RECUPERACIÓN ≤ P25 ^R	5	9,5	16	23,5	48	36
P25 ^R < RECUPERACIÓN ≤ P50 ^R	7	14	17	28	45	34
P50 ^R < RECUPERACIÓN ≤ P75 ^R	2	9	16	24	65	39
RECUPERACIÓN > P75 ^R	7	11	16	23	33	33

Nota: Percentiles de RECUPERACIÓN: p25^R = 44,6%, p50^R = 46,2%, p75^R = 56,0%.

Resulta llamativo, en cualquier caso, observar que un 5% de las sociedades en el grupo de menor pago acumule más de 48 años de experiencia, siendo más de 65 años la edad del 5% de las que pagan justo por encima de la mediana (superior al percentil 50, igual o menos del percentil 75).

En un sentido más 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

RECUPERACIÓN ≤ P25 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor Añadido	0,02	0,38	0,58	0,96	1,00	23
Margen	-2,22	-0,42	-0,05	0,01	0,07	23
Rentabilidad	-0,72	-0,35	-0,02	0,04	1,41	23
Recursos Generados	-0,84	-0,17	0,01	0,12	0,99	23
P25 ^R < RECUPERACIÓN ≤ P50 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor Añadido	0,29	0,34	0,68	1,00	1,21	23
Margen	-0,51	-0,30	-0,05	0,03	0,05	23
Rentabilidad	-0,86	-0,32	-0,05	0,05	0,22	22
Recursos Generados	-0,77	-0,22	0,04	0,14	0,40	22
P50 ^R < RECUPERACIÓN ≤ P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor Añadido	0,17	0,52	0,68	0,86	1,00	25
Margen	-0,49	-0,30	-0,03	0,01	0,09	25
Rentabilidad	-1,39	-0,21	0,00	0,01	0,12	25
Recursos Generados	-0,53	-0,10	0,02	0,05	0,15	25
RECUPERACIÓN > P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor Añadido	-16,41	0,22	0,48	0,95	1,07	21
Margen	-1,88	-0,14	-0,03	0,01	0,04	21
Rentabilidad	-0,73	-0,05	-0,01	0,01	0,08	21
Recursos Generados	-0,49	-0,03	0,01	0,08	0,16	21

Nota: Percentiles de RECUPERACIÓN: p25^R = 44,6%, p50^R = 46,2%, p75^R = 56,0%.

De la comparación de medianas no podemos inferir relación alguna entre el nivel de compromiso y la viabilidad financiera de la concursada: la sociedad típica del segundo grupo (nivel de pagos entre el percentil 25 y el percentil 50) genera relativamente más recursos (0,04) que el resto; la del tercer grupo (entre percentil 50 y percentil 75) no refleja pérdidas (0,00), mientras que el resto sí; pero la del cuarto grupo (mayor pago a los acreedores) registra la ratio más baja de valor añadido (0,48).

Analizando los extremos, observamos que la ratio de valor añadido (obtenida de sustraer los Aprovisionamientos al Volumen de negocio, dividiendo luego por el Volumen de negocio) del 5% de las sociedades del segundo grupo (entre percentil 25 y percentil 50) y del cuarto superan la unidad (superior al percentil 75): esto es, los aprovisionamientos se han contabilizado como ingreso debido a correcciones positivas en la cuenta de variación de existencias. Y es precisamente en este último grupo, de mayor compromiso de pago, que encontramos un 5% de sociedades con una ratio de valor añadido inferior a 16,41 (negativo), lo cual es indicativo una fuerte debilidad en la cifra de ingresos en relación a los aprovisionamientos. Es decir, el grupo de mayor compromiso comprende situaciones muy diversas. Otro tanto puede afirmarse del grupo de menor compromiso: en el 5% inferior de la ratio de recursos generados

obtenemos una cifra de 0,84 (negativa), acercándose a la unidad el extremo opuesto (0,99), lo que indicaría que el 5% de estas sociedades podría asumir el pago del exigible en un solo ejercicio si a ello dedicaran todos los recursos que generan. Y sin embargo, pertenecen al grupo de menor pago (menor recuperación para los acreedores ordinarios).

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 \leq p25 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Financiación a l/p	-4,75	0,22	0,34	0,57	1,00	29
Activos Fin. y Materiales	0,01	0,06	0,18	0,54	0,80	24
Apalancamiento	0,43	0,73	0,89	1,05	5,75	28
Reservas	-0,02	0,00	0,09	0,19	1,10	23
p25 ^R < RECUPERACIÓN \leq p50 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Financiación a l/p	-1,64	0,09	0,30	0,57	0,98	26
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,02	0,15	0,30	0,96	24
Apalancamiento	0,36	0,81	0,98	1,16	2,77	25
Reservas	-0,48	0,00	0,01	0,08	0,79	19
p50 ^R < RECUPERACIÓN \leq p75 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Financiación a l/p	-0,69	0,05	0,43	0,64	0,84	29
Activos Fin. y Materiales	0,01	0,08	0,20	0,51	0,74	24
Apalancamiento	0,61	0,88	0,98	1,11	11,16	29
Reservas	0,00	0,01	0,05	0,15	0,75	18
RECUPERACIÓN > p75 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Financiación a l/p	-13,78	0,02	0,25	0,74	0,97	25
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,02	0,09	0,46	0,98	22
Apalancamiento	0,56	0,78	0,97	1,05	14,78	25
Reservas	-0,06	0,00	0,03	0,16	0,66	20

Nota: Percentiles de RECUPERACIÓN: p25^R = 44,6%, p50^R = 46,2%, p75^R = 56,0%.

Empezando por las medianas de apalancamiento, la tabla refleja valores muy similares en los tres grupos de mayor pago. Por el contrario, la ratio del grupo de menor compromiso se sitúa en 0,89. Es decir, una menor proporción de exigible se asocia con una mayor pérdida de los acreedores ordinarios. Lo mismo sucede con las reservas, presentando ese grupo niveles superiores al resto (el 9% sobre el activo). Por su parte, la sociedad típica del grupo de mayor pago (superior al percentil 75 en la variable de recuperación) refleja una financiación menos estable (suma de Fondos propios y de Exigible no corriente sobre Activo) que el resto: 0,25.

Posiblemente sólo se pueda convencer a los acreedores cuyo vencimiento en las etapas preconcursales fuera más apremiante con un mayor nivel de compromiso.

Se concluye pues que una situación patrimonial mejor no tiende a conducir a un mayor compromiso de pago.

El análisis de valores extremos revela la acumulación cuantiosa de reservas en algunas sociedades del grupo de las que menos paga (percentil 75: ratio de 0,19; percentil 90: ratio de 1,10). Se da asimismo la paradoja de observar sociedades con ratios de apalancamiento elevadísimo entre las de mayor compromiso: el exigible de un 5% supera en más de 14,78 veces el activo. Cierto, son casos extremos, pero si ampliamos el análisis un poco veremos que en un 25% de las sociedades con mayor pago su exigible supera al activo al menos en un 5%: el percentil 75 de ese grupo arroja una ratio de 1,05, precisamente la misma cifra que se obtiene en el grupo de menor recuperación.

La falta de progresividad en las medianas así como la gran diversidad de situaciones dentro de cada grupo de recuperación indican la escasa relación entre la calidad patrimonial de la empresa y la recuperación de los acreedores.

3.3. Perspectiva histórica.

En 2016 se confirma un resultado que hemos ido observando desde que se dispone de registros (de 2006 en adelante): entre los convenios aprobados son muy pocos los que corresponden a concursos necesarios; esto es, en la gran mayoría de los convenios (un 3,8% en 2016) la solicitud del concurso correspondió al deudor. Ello refuerza la siguiente idea: la falta de iniciativa de los acreedores constituye uno de los rasgos estructurales del sistema concursal.

Por su parte, de los convenios registrados en 2016, un 13,4% se aprobó anticipadamente (esto es, sin pasar por la fase sucesiva de convenio). Una cifra superior al 6,8% de 2015 y al 9,7% de 2014, aunque cercana al 11,81%, al 16,4% registrados en 2012 y 2013 respectivamente. En definitiva, no son muchos los convenios en que se anticipa su aprobación, a pesar del ahorro en tiempo y recursos que ello supone. Tomando mayor perspectiva, cabe apuntar que el máximo histórico se registró en 2007, con el 25,3%.

En cuanto a la expectativa de recuperación de los acreedores ordinarios (siempre condicional al cumplimiento del convenio), en 2016 la mediana de recuperación fue del 46,2%, por encima del 43,9% de 2015, y de las cifras obtenidas en años anteriores: 2011 (44%), 2012 (44,6%), 2013 (44,3%) y 2014 (44,3%). Posiblemente las mejores perspectivas económicas estén posibilitando la asunción de mayores compromisos de pago, aspecto que cabrá contrastar en los próximos ejercicios.

De otro lado, se suscita la cuestión de si las propuestas anticipadas se caracterizan por niveles superiores de recuperación. La experiencia acumulada desde 2006 parece apuntar al predominio de porcentajes de cobro superiores en los convenios anticipados, si bien en los ejercicios 2009, 2013 y 2015 reflejaron lo contrario. En 2016 no se han observado diferencias apreciables: las propuestas anticipadas registraron una mediana del 46%, muy cercana al 46,7% de los convenios aprobados en fase sucesiva.

Desde una perspectiva histórica, en anteriores ejercicios no se ha encontrado una relación clara entre el tamaño y la recuperación, si bien en 2016 hemos observado una relación (inversa): cuanto mayor la concursada, menor el compromiso de pago.

Respecto a las ratios de viabilidad y de solvencia, el análisis de 2016 apunta a su escasa relación con los niveles de recuperación, resultado que ya se obtuvo en el período 2006-2009 y en el ejercicio 2012. Curiosamente, en 2015 se llegó incluso a registrar una asociación negativa con los resultados de explotación y los recursos generados, arrojando dudas sobre la credibilidad de los convenios en principio más favorables a los acreedores. En los ejercicios 2010 y 2011, en cambio, las ratios de viabilidad sí fueron significativamente mejores en el

grupo con mayor compromiso de pago. En cualquier caso, su cumplimiento dependerá del acierto en las soluciones propuestas por el plan de viabilidad en el plano económico y productivo.

RECAPITULACIÓN

- En 2016 registramos 262 convenios. En el 54,6% (143 casos) ha sido posible estimar el valor actual de los pagos propuestos, ascendiendo la mediana de la expectativa de recuperación de los acreedores ordinarios hasta el 46,2% del valor nominal de sus créditos (condicional al cumplimiento del convenio).
- De los 143 convenios analizados, en un total de 10 (7%), además del plan de pagos se ofreció la posibilidad de participar del riesgo de capital (por medio de préstamos participativos, o directamente a través de la conversión de deuda en capital). Asimismo, en 16 casos (11,2% del total de 143) se ofrecía a los acreedores diversas opciones de quita y espera.
- La mediana del 46,2% no debe ocultar otras realidades: así, analizando los dos extremos de la distribución del compromiso de pagos vemos que en un 5% de los casos la recuperación de los acreedores ordinarios fue cercana o inferior al 18%, mientras que en otro 5% la expectativa fue igual o superior al 90,5%.
- En 2016 los convenios anticipados supusieron unas expectativas de cobro prácticamente idénticas a las ofrecidas por los aprobados en fase sucesiva.
- El grupo de menor recuperación (valores iguales o menores al primer cuartil, p25) acumula mayores cifras de activos y de pasivos, al contrario que el grupo de mayor recuperación (valores superiores al percentil 75). Algo similar sucede con la cifra de negocios (556.146 Euros – en el cuarto de menor recuperación - frente a 281.396 Euros – en el cuarto de mayor recuperación). Es decir, en 2016 se aprecia una asociación (negativa) entre el tamaño de la concursada y el nivel de recuperación.
- Finalmente, en 2016 no se han observado diferencias apreciables en las dimensiones de viabilidad o de solvencia por niveles de recuperación.

4. Duración del Concurso.

El desarrollo de un procedimiento concursal implica la realización de un conjunto de tareas que consumen tiempo. Dichas tareas se pueden analizar en función de los actores que las ejecutan, de los agentes afectados, la finalidad perseguida, la información que se revela tras la ejecución... La agrupación de las tareas en el procedimiento tiene una expresión temporal que conocemos como las fases del concurso: común y sucesiva. El concurso concluye una vez culminadas estas fases y, dado que el tiempo es un recurso escaso, resulta obvio el interés de analizar su duración.

Este capítulo tiene dos objetivos:

- Medir la duración de los concursos para los cuales se haya registrado algún avance procesal a lo largo del ejercicio 2016 (sección 4.1).
- Explicar los factores económicos que conducen a una mayor o menor duración de la fase común a todos los concursos (sección 4.2).

Al igual que en anteriores capítulos, se aplicarán aquí los cambios metodológicos con el fin de disponer de una información más completa de la distribución de las variables estudiadas. Abundando en esta finalidad, además, en el presente capítulo aprovechamos la relativa estabilidad normativa que ha caracterizado el período 2012 - 2016 en lo relativo al desarrollo temporal del concurso (modificado sustancialmente por última vez por la *Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal*, vigente desde el 1 de enero de 2012), para introducir los siguientes cambios metodológicos:

- Se modifica el tratamiento de los casos extremos, aspecto ligado al problema de información (documental) incompleta. Concretamente, se deja de censurar la muestra (método consistente en ignorar los casos iniciados previamente a una fecha preestablecida), pasando a incluir la totalidad de las observaciones, de forma que los casos extremos (los de mayor duración) queden representados en el tramo superior de la muestra (percentil 95%).¹²

¹² Es preciso señalar que desde el Anuario 2009 la censura de la muestra no se produjo en realidad por motivo de dar tratamiento a los casos extremos, sino por el efecto que trajeron las diversas reformas sobre el desarrollo mismo del procedimiento concursal. Así, en los Anuarios 2009, 2010 y 2011 el análisis de tiempos se separó en función de si el concurso se inició *antes o después* de la entrada en vigor del *Real Decreto - Ley 3/2009, de 27 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal ante la evolución de la situación económica*, que introdujo la figura de la "liquidación anticipada" a la vez que cambiaba los umbrales que distribuían los procedimientos entre abreviados y ordinarios. El 1 de enero de 2012 la *Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal* derogó el *RD - Ley 3/2009* modificando nuevamente estos umbrales, y ampliando asimismo los supuestos que permitían la anticipación de la liquidación. Así, en el Anuario 2012 se decidió centrar el análisis en los concursos declarados *después* del *RD - Ley 3/2009*, habida cuenta que constituían un 95,3% de los que iniciaban la fase sucesiva en 2012. Dado que la distancia entre el primer día del Anuario 2012 (1 de enero de 2012) y la fecha que marcaba la censura de la muestra era de 2 años y 3 trimestres (puesto que el *RD - Ley 3/2009* se publicó el 27 de marzo de 2009), en los anuarios subsiguientes se decidió mantener la misma distancia temporal para el cálculo de la duración de los concursos: el objeto de seguir censurando la muestra no era otro que dar continuidad estadística a la serie de anuarios iniciada en 2012 y ver si, dentro del período marcado por la censura de la muestra, la distribución de tiempos iba experimentando modificaciones apreciables. De esta forma, los Anuarios 2012, 2013, 2014 y 2015 han ido excluyendo los concursos iniciados previamente a la fecha de los 2 años y 3 trimestres anterior al 1 de enero de cada anuario correspondiente. Adicionalmente, para el caso concreto de las fases comunes se daba solución así al 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 a la 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. Los tiempos observados en los Anuarios 2012, 2013, 2014 y 2015 para la muestra censurada se han ido revelando muy estables, y el número de casos que más recientemente han ido quedando fuera de la muestra es lo suficientemente elevado como para aconsejar el abandonar la censura de la muestra. Eso sí, habida cuenta del cambio estructural producido a partir del *RD - Ley 3/2009* (anticipación de la liquidación), señalemos que en el Anuario 2016 se excluyen los concursos iniciados previamente al mismo. El efecto de esta restricción es limitado: así, por ejemplo, solamente 11 fases sucesivas iniciadas en 2016 correspondieron a concursos iniciados antes del *RD - Ley 3/2009*.

- 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. Hasta el Anuario 2015 se excluían únicamente aquellos que superaran el año de vigencia (tiempo entre la Sentencia de Aprobación del Convenio y posterior Auto de Apertura de la Fase de Liquidación).¹³

4.1. Duración de las fases del procedimiento concursal.

Según prevé la Ley Concursal, el procedimiento concursal se compone de dos fases, común y sucesiva. Originalmente, 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: primero se averigua el estado económico y jurídico de la concursada (fase común) y luego se reasignan sus recursos (fase sucesiva). Este orden dejó de ser válido tras las reformas de 2009 y 2011, pensando en la posible conveniencia económica de avanzar las operaciones de reasignación, con realización simultánea (no secuencial) de ambas fases. Dado que los documentos que marcan el inicio de la fase sucesiva dejan de indicar la culminación de la fase común, se plantea la cuestión de cómo interpretar los plazos observados de esta última, más teniendo en cuenta que puede darse incluso el caso de apertura simultánea de concurso y fase sucesiva liquidatoria. Por otra parte, la Ley Concursal marca unos plazos máximos taxativos para las tareas comprendidas en la fase común. Basándonos en los plazos introducidos por la *Ley 38/2011* para la tramitación abreviada (la más frecuente), podemos interpretar que la apertura de oficio de la fase de liquidación (que es la fase sucesiva más probable) debiera ocurrir una vez transcurridos los primeros 66 días posteriores a la fecha del auto de declaración de concurso, estimación que incluiría el plazo en que los administradores concursales son comunicados y aceptan el cargo (5 días), el plazo previsto para la presentación del informe (un mes, con una posible extensión de hasta 15 días), el traslado por el secretario de las impugnaciones del inventario y de la lista de acreedores al administrador concursal (un día), y la comunicación de éste al juzgado sobre las mismas en el plazo de 10 días, añadiéndose un margen de 5 días para que el juez revise la documentación y ordene la finalización de la fase común, caso de que las impugnaciones afecten a menos del 20 por ciento del activo o del pasivo del concurso. Así, con estos plazos la tramitación abreviada suma hasta 66 días, por lo que podemos asumir que muy difícilmente se podrá ir más rápido en la tramitación ordinaria. La experiencia profesional sugiere que la fase común de aquel concurso cuya distancia entre las fechas del auto de declaración de concurso y del auto de apertura de la fase sucesiva sea igual o inferior a los 66 días se ha abierto por solicitud bien del deudor o de la administración concursal, presentando tal fase común una naturaleza procesal muy distinta a la que originalmente se contenía en la Ley Concursal y que sigue vigente en el resto de supuestos. Así, teniendo en cuenta el interés de comparar la duración de la fase común según se tramite por vía abreviada u ordinaria, en esta sección el foco se pondrá en aquellas que superan los 66 días posteriores a la fecha del auto de declaración de concurso. Ello sin dejar de informar del número de concursos que se encuentran dentro de esos 66 días: 895 casos en 2016, el 32,8% del total de fases sucesivas iniciadas ese año.

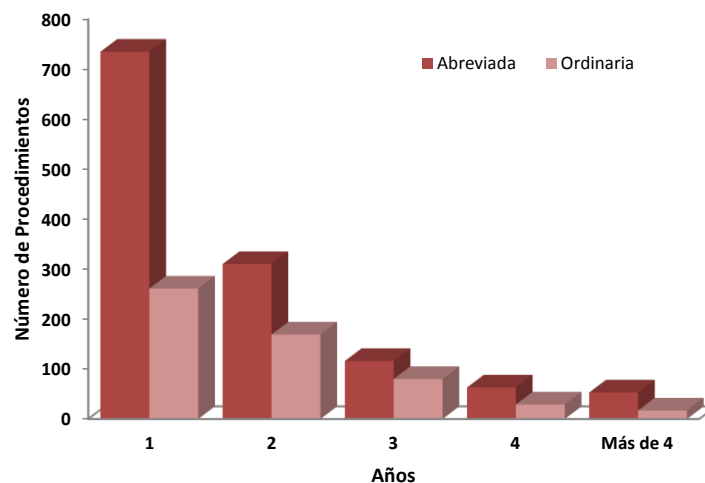
Con esta aproximación, por tanto, conoceremos la duración relativa de la fase común del procedimiento abreviado y del ordinario respectivamente, siempre y cuando tal fase haya superado los 66 días de existencia. Veamos las diferencias entre ambas tramitaciones en la siguiente tabla, donde se distribuye el número de concursos que inicia la fase común en 2016 en función de los años de duración.

¹³ Es decir, según la anterior metodología (aplicada hasta el Anuario 2015, inclusive), la duración de la fase común de un concurso que alcanzaba un convenio que fracasaba dentro de su primer año de vigencia comprendía el tiempo transcurrido entre el Auto de Declaración de Concurso y el Auto de Apertura de la Fase de Liquidación. La escasez en general de convenios ha hecho que el efecto de esta restricción sobre las cifras de duración de la fase común haya sido muy limitado. Ello, unido a que conceptualmente es discutible entender que una fase común comprenda el trámite de aprobación y posterior fracaso de un convenio (aunque sea dentro de su primer año de vigencia), ha llevado al referido cambio metodológico en el Anuario 2016, en el que toda liquidación por convenio fracasado queda excluida del cálculo de la duración de la fase común.

La mayor parte de la fase común comprende el período desde el inicio del procedimiento y la presentación del informe de la administración concursal, que es el principal trámite de esta fase, y que en un procedimiento abreviado (ordinario) debería realizarse dentro del primer mes (dos meses en el ordinario) posterior a la fecha en que se produzca la aceptación de su cargo. Cuando concurren circunstancias excepcionales, este plazo podrá prorrogarse hasta un mes (dos meses) más. Tras la entrada en vigor de la Ley 38/2011 no habrá de esperarse a la resolución de las impugnaciones del inventario y de la lista de acreedores para la apertura de oficio de la fase de liquidación, siempre que tales impugnaciones no afecten a un importe igual o superior al veinte por ciento del activo o del pasivo del concurso. Así, tras la reforma de 2011, cuando las impugnaciones afecten a menos del veinte por ciento del activo o del pasivo, tanto en la tramitación ordinaria como en la abreviada, el juez puede ordenar la finalización de la fase común y la apertura de la fase de convenio (también, en su caso, la de liquidación).

Lo primero que se constata es que en la tramitación abreviada la mayoría de fases sucesivas se abren antes de finalizar el año: un 57,6%. En la tramitación ordinaria el porcentaje cae al 46,9%, un 10,6% menos. Es decir, hay una probabilidad del 53,1% de que el concurso ordinario requiera más de un año para iniciar la fase sucesiva. Llama asimismo la atención el que un 22,7% de los concursos ordinarios tarden 3 o más años en iniciar la fase sucesiva, siendo un 18,2% el porcentaje correspondiente a los abreviados. Es decir, si bien en este segmento de los “3 o más años” la diferencia es favorable al concurso abreviado en un 4,5%, se puede afirmar que en cerca de uno de cada cinco casos la fase común se retrasa de forma excesiva, sea cual sea el tipo de tramitación. Esta afirmación queda ampliamente corroborada por el análisis de percentiles.

DURACIÓN DE LA FASE COMÚN, POR TRAMITACIÓN					
Años	ABREVIADA		ORDINARIA		TOTAL CASOS
	Nº	%	Nº	%	
1	735	57,6	261	46,9	996
2	310	24,3	169	30,4	479
3	116	9,1	80	14,4	196
4	63	4,9	29	5,2	92
Más de 4	53	4,2	17	3,1	70



La tabla siguiente revela que un 25% de concursos abreviados tarda 583 días o más en alcanzar la fase sucesiva, siendo 721 los días que como mínimo precisa el cuarto superior de los concursos ordinarios (dos años). Esta última cifra crece hasta los 740 días en los concursos ordinarios con exigible superior a los 10.000.000 de Euros. En el extremo opuesto se encuentra el siguiente dato: el 25% de los concursos abreviados inicia la fase sucesiva en 162 días (menos de medio año). En cambio, el cuarto inferior de los concursos ordinarios requiere 258 días.

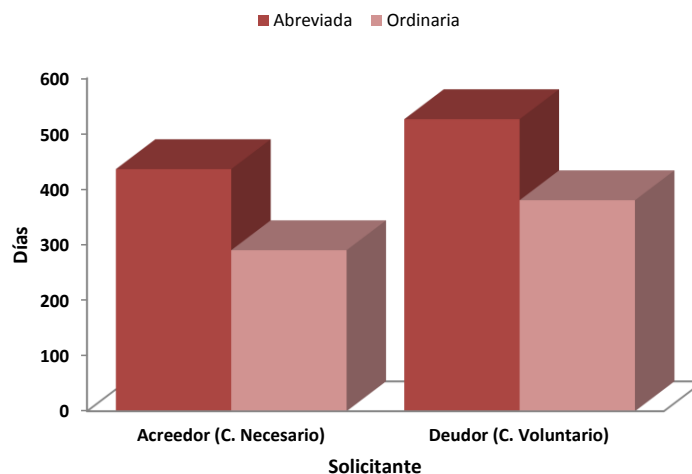
En general, la tabla capta claramente el efecto de la dimensión sobre el tiempo consumido por la fase común: así, centrándonos por ejemplo en la mediana (percentil 50), el subgrupo de los abreviados con pasivo inferior al millón de euros refleja una duración de 222 días (299 en el grupo total de abreviados), mientras que el subgrupo de ordinarios con pasivo superior a los 10 millones registra una duración de 459 días (392 días en el total de los ordinarios).

DURACIÓN DE LA FASE COMÚN, POR TRAMITACIÓN (DÍAS)						
PERCENTILES	p5	p25 ^R	p50 ^R	p75 ^R	p95	OBS.
Abreviada	90	162	299	583	1.394	1.277
Abreviada*	83	138	222	443	994	525
Ordinaria	127	258	392	721	1.308	556
Ordinaria**	136	281	459	740	1.459	298

*Pasivo inferior a 1.000.000 Euros
 **Pasivo superior a 10.000.000 Euros

Aparte del tamaño, ¿qué otros factores pueden incidir en el tiempo hasta la apertura de la fase sucesiva? Un posible efecto se debe al hecho, relativamente infrecuente, de que el concurso lo solicite un acreedor en lugar del deudor.

DURACIÓN DE LA FASE COMÚN, POR SOLICITANTE Y TRAMITACIÓN. MEDIANAS				
TRAMITACIÓN	ACREEDOR (C. NECESARIO)		DEUDOR (C. VOLUNTARIO)	
	DÍAS	OBS.	DÍAS	OBS.
Abreviada	436	116	526	1.161
Ordinaria	290	63	380	493



La tabla y gráfico anteriores indican que, sea cual sea la tramitación (abreviada u ordinaria), el procedimiento típicamente tarda menos en registrar la apertura de la fase sucesiva en los concursos necesarios, siendo 90 días el tiempo que distingue ambos supuestos. La solicitud del acreedor puede reflejar una menor confianza en el proyecto empresarial, lo que provocaría una derivación más rápida (anticipación) a la liquidación, la opción más claramente mayoritaria (como se ha visto en el capítulo 2).

Otro factor relevante 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 situaciones que ya identificamos en el segundo capítulo de este anuario, y que están relacionadas con el funcionamiento del sistema concursal como mecanismo clasificatorio o de filtro.

La comparación de medianas atestigua que la existencia de dos autos sucesivos extiende extraordinariamente la fase común en la tramitación abreviada (395 días más), si bien la diferencia es menor en los concursos ordinarios (45 días más). La interpretación económica de este resultado debe realizarse con precaución. Un sistema eficiente podría definirse como aquél que sólo reestructura las empresas (convenio) cuyo valor actualizado de las rentas futuras superara al valor de venta o transmisión de los activos. Sin embargo, esta definición tiene poco valor práctico, debido a la dificultad de medir estos valores, y al hecho de que el que un proyecto sea viable en términos esperados no significa que no pueda fracasar. Así, el fracaso de una empresa previamente reestructurada por el sistema concursal no indica necesariamente que los órganos judiciales hayan cometido un error clasificatorio. De cualquier forma, nuestros datos indican que en estas situaciones la liquidación se alcanza más tarde, con el consumo adicional de recursos judiciales que ello representa. Por su parte, es inevitable que las pérdidas sean incluso mayores cuando fracasa un convenio, dado el tiempo y recursos adicionales que las partes que lo negociaron consumieron para alcanzar su aprobación. Por ello, sin que de esto se deriven implicaciones directas para la eficiencia económica, calcularemos el tiempo en alcanzar la fase de liquidación, distinguiendo entre los concursos que lo hicieron tras un intento fallido de la reestructuración y los que lo hicieron directamente.

DURACIÓN DE LA FASE COMÚN, SEGÚN ORIGEN PROCESAL Y TRAMITACIÓN MEDIANAS				
TRAMITACIÓN	FASE DE LIQUIDACIÓN, DIRECTA		FASE DE LIQUIDACIÓN, TRAS FASE DE CONVENIO	
	DÍAS	OBS.	DÍAS	OBS.
Abreviada	268	1.077	663	101
Ordinaria	374	353	419	125

Continuamos con un análisis del tiempo necesario para alcanzar el convenio (una de las dos soluciones asignativas del concurso). El trámite de aprobación puede tener carácter anticipado (el deudor ha preparado la propuesta del convenio previamente al concurso o en sus primeras etapas) o no, en cuyo caso el convenio se delibera la propuesta (o propuestas) en una junta que se convoca una vez se ha dado fin a la fase común.

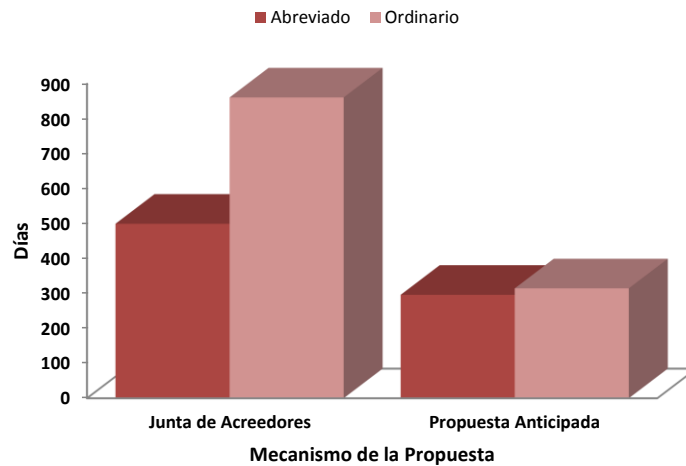
La reforma de la Ley 38/2011 trató de avanzar los plazos para la aprobación del convenio por vía la abreviada, minimizando, en principio, las ventajas relativas que ofrece el convenio anticipado. Además, apuntemos que otra de las novedades de la reforma introducida por la Ley 38/2011 consistió en posibilitar que el juez aplique, siempre que lo considere oportuno, el procedimiento abreviado cuando el deudor presente propuesta anticipada, o una propuesta de convenio que incluya una modificación estructural por la que se transmita íntegramente su activo y su pasivo.

La tabla y gráfico siguientes confirman la mayor agilidad del trámite del convenio anticipado, siendo necesarios 203,5 y 546,5 días más en el trámite abreviado y en el ordinario respectivamente, si la aprobación ocurre en junta (comparación de medianas). Señalemos que en la tramitación abreviada el plazo de presentación de la propuesta no anticipada de convenio finalizará en todo caso 5 días después de la notificación del informe del administrador concursal (anteriormente para la tramitación abreviada, y aún ahora en la tramitación ordinaria, el plazo se pone en referencia a la finalización de los trámites de impugnación, o bien desde la convocatoria de junta, hasta cuarenta días antes de la fecha señalada para su celebración), tras lo cual, el secretario judicial señalará fecha para la celebración de la junta de acreedores dentro de los 30 días hábiles siguientes. En caso contrario (no presentación de propuesta ordinaria de convenio), el secretario judicial abrirá la fase de liquidación, requiriéndose al administrador concursal para que presente un plan de liquidación en el plazo

improrrogable de diez días (cinco días menos que antes de la reforma; se mantienen los quince días en el concurso ordinario), y estableciéndose un límite de **3 meses** (prorrogables un mes a petición del administrador concursal) para ejecutar las operaciones de liquidación. Recordemos que en la tramitación ordinaria el plazo es de dos meses en el caso de propuestas anticipadas no aprobadas o de propuestas realizadas antes de finalizar los trámites de impugnación en fase común. Puesto que anteriormente a la reforma de 2011 los plazos en el procedimiento abreviado se reducían a la mitad, al poner el límite en 30 días hábiles, la Ley 38/2011 reduce los plazos con respecto a los casos en que la junta se hubiera celebrado en un **mes y medio** (la mitad de tres meses) posterior a la fecha en que se dictó el auto de apertura de la fase de convenio.

TIEMPO EN ALCANZAR UN CONVENIO DESDE EL AUTO DE DECLARACIÓN DEL CONCURSO, POR MECANISMO DE PROPUESTA - MEDIANAS

TRAMITACIÓN	JUNTA DE ACREEDORES		PROPUESTA ANTICIPADA	
	DÍAS	OBS.	DÍAS	OBS.
Abreviada	499,5	126	296	19
Ordinaria	861	82	314,5	12



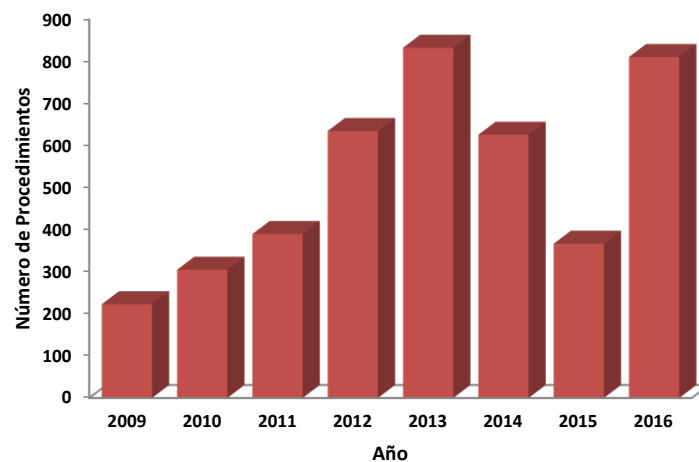
En aquellos convenios aprobados en junta (y para los que disponemos de la fecha de finalización de la fase común), podemos calcular el tiempo que conlleva la realización de este trámite en fase sucesiva (de convenio). Concretamente, en la tramitación abreviada se requieren 142 días para la aprobación (mediana), requiriéndose 124 días más en los concursos ordinarios.

TIEMPO PARA APROBACIÓN DE CONVENIO O DE PLAN DE LIQUIDACIÓN, DESDE EL INICIO DE LA FASE SUCESIVA - MEDIANAS

TRAMITACIÓN	CONVENIO		PLAN DE LIQUIDACIÓN	
	DÍAS	OBS.	DÍAS	OBS.
Abreviada	142	69	140	1.506
Ordinaria	266	51	168	519

La parte derecha de la tabla aporta información adicional relativa al documento asignativo alternativo al convenio: el plan de liquidación. Una vez iniciada la fase sucesiva, su aprobación en tramitación abreviada consume 140 días, siendo 168 en la ordinaria. Por su parte, los trámites del concurso finalizan con un auto de conclusión. En 2016 concluyeron 4.190 concursos de tipo liquidatorio, cuyo análisis de tiempos se expone a continuación.

AÑO DE INICIO DE LOS CONCURSOS LIQUIDATORIOS QUE CONCLUYEN EN 2016		
AÑO	NÚMERO	PORCENTAJE
2009	223	5,3
2010	305	7,3
2011	390	9,3
2012	635	15,2
2013	833	19,9
2014	626	14,9
2015	367	8,8
2016	811	19,4
Total	4.190	100,0



Previamente a interpretar los resultados de forma apropiada, apuntemos que los concursos incluidos en el análisis se iniciaron posteriormente al primer trimestre de 2009, marcando el *RD-Ley 2009* el límite a partir del cual empezamos a contabilizar concursos concluidos en 2016.¹⁴ También cabe remarcar la simplicidad del cálculo realizado, consistente en sustraer la fecha del Auto de Declaración a la del Auto de Conclusión sin aplicar filtro alguno, por lo que la apreciación de tiempos se realiza para *todos* los procedimientos cuya conclusión se ha registrado en el año 2016, abarcando *cualquier* tipo de concurso, haya previamente transcurrido por las fases común y sucesiva (de forma simultánea o secuencial), o bien haya concluido al inicio por insuficiencia de activos.

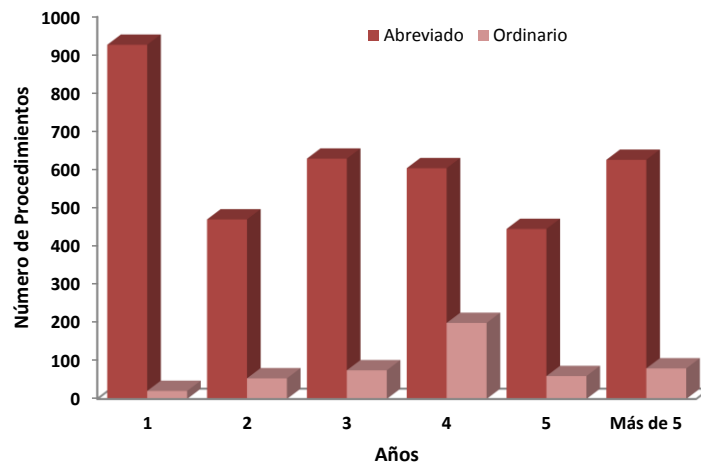
En este último supuesto se da la coincidencia de fechas, de forma que el tiempo resultante es cero, pudiéndose discutir la existencia misma de concurso, puesto que en el mismo no se ha registrado avance procesal alguno, no habiéndose realizado mayor trámite que la verificación de la insuficiencia de recursos. Con todo, habiéndose registrado un total de 729 casos en 2016, la importancia de este trámite no debe pasar desapercibida: por una parte ejerce la función de filtro, evitando el consumo improductivo de recursos de los órganos concursales, y por otra constituye uno de los supuestos previstos por la legislación mercantil que da lugar a la liquidación por vía societaria.

¹⁴ A modo informativo, señalemos que los concursos correspondientes al primer trimestre de 2009 y finalizados en 2016 ascienden a 69, mientras que fueron 142 los iniciados en 2008. Es muy probable que para algunos de estos procedimientos carezcamos de información completa que explique tal demora (por ejemplo, haber fracasado un convenio), aspecto que resulta imposible verificar.

Se revela que el grupo más numeroso está constituido por los concursos iniciados en 2013 (un 19,9%). Dejando de lado los concursos concluidos en el mismo 2016 (que incluye los concluidos por insuficiencia de recursos), el siguiente grupo más numeroso corresponde al ejercicio 2012. También se aprecia que una proporción significativa de los concursos concluidos en 2016 corresponde a lo que se ha dado en llamar la gran recesión (concluida según algunos estudios en 2012): un 37,1%.

La anterior información se completa con un desglose de los concursos concluidos en 2016, separando ahora por años de duración y por tipo de tramitación.

DURACIÓN DEL CONCURSO LIQUIDATARIO QUE CONCLUYE EN 2016, POR TRAMITACIÓN					
Años	ABREVIADA		ORDINARIA		TOTAL CASOS
	Nº	%	Nº	%	
1	927	25,0	21	4,3	948
2	470	12,7	54	11,0	524
3	629	17,0	75	15,3	704
4	604	16,3	199	40,7	803
5	445	12,0	60	12,3	505
Más de 5	626	16,9	80	16,4	706



Advertimos que las diferencias en la distribución de cada tipo de tramitación son muy marcadas. Así, mientras que los concursos abreviados acumulan un 25% de conclusiones en el tramo más bajo (duración inferior al año), el porcentaje correspondiente a los ordinarios desciende al 4,3%. Lo anterior equivale a decir que el 75% de los concursos abreviados supera el primer año (recordemos que este tramo incluye las conclusiones por falta de activos), mientras que el porcentaje en los ordinarios asciende al 95,7%. También vemos que un 40,7% de los concursos ordinarios tardó más de 3 años y menos 4 años en concluirse, mientras que este tramo constituye solamente un 16,3% de los concursos abreviados concluidos en 2016. Finalmente, en el extremo superior, se aprecia que el porcentaje de concursos con duración superior a los cinco años fue muy similar en ambas tramitaciones: un 16,9% y un 16,4% en concursos abreviados y ordinarios respectivamente.

En definitiva, se infiere que la presencia de casos extremos afecta por igual a concursos pequeños o grandes, pero que estos últimos (tramitación ordinaria) requieren generalmente más tiempo para concluir.

Esta sección finaliza con el cálculo de percentiles, que nos indica que el concurso medio abreviado concluido en 2016 tarda 1.000 días (más de 2,5 años, menos de 3 años), siendo 1.165 los días necesarios para la tramitación

abreviada (más de 3 años, menos de 3,5 años). Es decir, el cálculo de medianas apunta que la concursada típica estaría tardando alrededor de tres años en finalizar el procedimiento.

TIEMPO ENTRE AUTO DE DECLARACIÓN Y AUTO DE CONCLUSIÓN, POR TRAMITACIÓN (DÍAS)						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Abreviada	0	355	1.000	1.570	2.331	3.701
Ordinaria	392	953	1.165	1.526	2.494	489

La tabla también indica que el 25% de los concursos abreviados tardan menos de un año, alcanzando aproximadamente los 2 años y medio (o menos) el 25% los concursos ordinarios, diferencia atribuible a la presencia en el primer grupo de concursos concluidos por insuficiencia de bienes, que son siempre abreviados y que, como se ha dicho anteriormente, en 2016 ascienden a 729 observaciones, lo que explica que el percentil 5 de este grupo sea cero. En el extremo superior se sitúa el 25% de concursos que tarda más de 1.500 días en concluir. En cuanto al 5% superior (percentil 95), estamos hablando de más de 2.300 días (unos 6,5 años) en los concursos abreviados y cerca de 2.500 en los ordinarios (aproximadamente 7 años). Ciertamente, entre estos concursos podrían encontrarse algunos casos para los que carecemos de información que explique el porqué de estas duraciones (por ejemplo, haberse aprobado un convenio que luego derivó en la liquidación por incumplimiento).

Cabe señalar en cualquier caso que la Ley 38/2011 redujo sustancialmente el plazo legal máximo previsto para las operaciones de liquidación en el concurso abreviado: tres meses desde la aprobación del plan, prorrogables (a petición de la administración concursal) por un mes más.¹⁵ Con los datos disponibles no es posible contrastar con precisión el grado de cumplimiento de estos tiempos, puesto que el concepto de “operaciones de liquidación” no equivale al de “fase de liquidación”. Teniendo en cuenta la penalización prevista para el supuesto de prolongación indebida de la liquidación (anotación de tal circunstancia 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 el administrador concursal las cantidades percibidas desde la apertura de la fase de liquidación), la extensión temporal de la fase de liquidación ha de atribuirse un retraso de naturaleza procesal. El hecho de que al menos el 25% supere los 4 años de duración también hace pensar que los jueces tienden a actuar con mayor celeridad en las fases iniciales del concurso (fase común, anticipación de la liquidación...), dándose menos prisa en concluir concursos de empresas que han entrado en liquidación siendo que, al fin y al cabo, la mayoría de ellas ha cesado su actividad productiva y las expectativas de reanudación de la misma son nulas. Así, teniendo en cuenta la oleada de concursos experimentada en el período 2008-2013, los jueces habrían estado poniendo mayor énfasis en el avance procesal de los que iban entrando, y menos en aquellos cuyos recursos restantes tras los primeros meses de liquidación carecían de valor y, por tanto, de posibilidades reasignativas. En definitiva, en estos casos, la demora (procesal) en la conclusión del concurso no estaría causando perjuicios económicos apreciables.

4.2. Características de la Concursada y Duración del Procedimiento.

Pasamos ahora a estudiar si las características de las concursadas pueden explicar la mayor o menor duración del procedimiento. Concretamente, nos centraremos en el tiempo que transcurre desde el auto de declaración

¹⁵ Recuérdese que el plazo generalmente establecido antes de la reforma era de un año, plazo que ahora se mantiene solamente para los concursos ordinarios.

de concurso hasta el inicio de la fase sucesiva, siguiendo los mismos criterios metodológicos aplicados en la sección anterior para el cálculo de la duración de la fase común y explicados en la introducción de este capítulo.

De forma similar a lo que se hizo en el tercer capítulo con respecto a la recuperación de los acreedores, el presente análisis consiste en comparar las características de cuatro grupos de empresas. Aquí, el criterio para la clasificación de estas empresas es la mayor o menor duración del concurso. Sirviéndonos de los percentiles 25, 50 y 75 de la variable del tiempo transcurrido entre el inicio del procedimiento y el inicio de la fase de liquidación, definiremos cuatro grupos para la tramitación abreviada, y otros cuatro para la ordinaria. Para cada tramitación, el grupo de menor duración estará compuesto por aquellos concursos cuya duración en fase común sea igual o inferior al percentil 25. Luego le sigue el grupo cuya duración cae por encima del percentil 25 y por debajo del percentil 50... y así sucesivamente.

4.2.1. Procedimientos Abreviados (por grupos de duración).

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

PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS						
DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA						
DURACIÓN ≤ P25 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Activo (€)	61.901	270.038	578.975	1.395.526	5.199.847	239
Pasivo Exigible (€)	61.527	260.878	580.499	1.297.821	4.197.461	244
Volumen de Negocio (€)	9.500	158.412	481.453	1.115.071	4.246.512	217
Asalariados	1	3	7	14	37	242
P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Activo (€)	34.082	174.200	632.240	1.630.438	4.609.447	221
Pasivo Exigible (€)	57.839	158.645	571.284	1.653.104	3.954.534	222
Volumen de Negocio (€)	22.000	161.271	394.873	1.312.791	5.939.895	198
Asalariados	1	2	5	13	39	237
P50 ^R < DURACIÓN ≤ P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Activo (€)	49.245	345.126	1.097.140	2.847.498	8.620.044	210
Pasivo Exigible (€)	56.578	362.944	901.413	2.623.404	8.129.536	211
Volumen de Negocio (€)	6.900	126.656	398.740	1.240.262	4.958.488	183
Asalariados	1	2	6	12	39	216
DURACIÓN > P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Activo (€)	54.325	464.144	1.092.537	2.967.408	13.061.439	199
Pasivo Exigible (€)	112.672	494.914	1.274.973	2.830.546	15.109.200	200
Volumen de Negocio (€)	8.496	178.243	559.472	1.320.015	4.494.115	173
Asalariados	1	3	9	18	40	227

*Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 162 días, p50^R = 299 días, p75^R = 583 días.

Se constata en los concursos abreviados una asociación positiva entre la dimensión y la duración de la fase común, siendo el indicador de pasivo exigible el que refleja diferencias más claras, con 580.499 Euros en el grupo de menor duración (igual o por debajo del percentil 25) frente a los 1.274.973 Euros registrados en el extremo opuesto (el 25% que tarda más en concluir la fase común). En la misma línea, las sociedades del cuarto que tarda más en alcanzar la fase sucesiva exhiben un mayor volumen de actividad (559.472 Euros; mediana) y contratan más asalariados (9; mediana). La duración parece pues positivamente asociada a la complejidad que deriva de la existencia de un mayor volumen de créditos y de actividad, y del tamaño de la plantilla laboral.

Abundando en lo anterior, el percentil 95 de cada grupo nos informa de la existencia de empresas especialmente grandes en el grupo de concursos más lento, donde es posible encontrar sociedades con pasivo mínimo o superior a los 15,1 millones de Euros.

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

PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS - SECTOR DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA								
SECTOR	DURACIÓN ≤ P25 ^R		P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R		P50 ^R < DURACIÓN ≤ P75 ^R		DURACIÓN > P75 ^R	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	49	15,5	37	11,7	38	12,0	34	10,9
Construcción	94	29,7	103	32,5	122	38,6	135	43,4
Servicios	174	54,9	177	55,8	156	49,4	142	45,7
Total	317	100,0	317	100,0	316	100,0	311	100,0

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 162 días, p50^R = 299 días, p75^R = 583 días.

En 2016 se advierte que cuanto más lento el concurso abreviado, mayor la proporción de empresas de la construcción: del 29,7% del primer cuarto (fases comunes más rápidas), al 43,4% del último cuarto (fases comunes más lentas). Es posible que, dada la naturaleza de sus activos (existencias menos expuestas a obsolescencia y períodos de maduración más extensos), resulte menos urgente avanzar a la fase sucesiva. Contrariamente, la mayor presencia de empresas del sector servicios parece derivar en una menor duración de la fase común.

Por su parte, la siguiente tabla sugiere la inexistencia de diferencias en la distribución de la edad de las concursadas que integran ambos grupos.

PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS						
EDAD DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA PERCENTILES (AÑOS)						
GRUPO	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
DURACIÓN ≤ P25 ^R	3	7	13	20	31	315
P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R	3	9	13	21	33	318
P50 ^R < DURACIÓN ≤ P75 ^R	3	9	14	21	34	319
DURACIÓN > P75 ^R	4	8	13	20	30	312

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 162 días, p50^R = 299 días, p75^R = 583 días.

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

PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS						
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	-0,18	0,35	0,53	0,80	1,00	217
Margen	-5,62	-0,39	-0,08	0,01	0,12	217
Rentabilidad	-0,94	-0,22	-0,05	0,02	0,16	206
Recursos Generados	-0,81	-0,19	-0,03	0,05	0,39	204
P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor Añadido	-0,38	0,30	0,51	0,87	1,00	198
Margen	-3,16	-0,40	-0,12	-0,01	0,05	197
Rentabilidad	-1,53	-0,27	-0,06	0,02	0,12	191
Recursos Generados	-0,91	-0,25	-0,04	0,04	0,21	189
P50 ^R < DURACIÓN ≤ P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor Añadido	-0,47	0,24	0,47	0,77	1,00	356
Margen	-21,92	-0,73	-0,15	-0,01	0,02	355
Rentabilidad	-0,92	-0,17	-0,04	0,02	0,07	347
Recursos Generados	-0,58	-0,13	-0,02	0,04	0,18	344
DURACIÓN > P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor Añadido	-0,07	0,27	0,56	0,89	1,00	356
Margen	-5,99	-0,53	-0,13	0,00	0,35	355
Rentabilidad	-0,96	-0,19	-0,04	0,02	0,18	347
Recursos Generados	-0,54	-0,18	-0,01	0,04	0,22	344

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 162 días, p50^R = 299 días, p75^R = 583 días.

La comparación de medianas indica la existencia de márgenes netos más deficitarios en los dos grupos más lentos (por encima de la mediana), si bien estos reflejan niveles mejores en la ratio de generación de recursos. Ello, unido a la similitud observada en las ratios de valor añadido y rentabilidad, nos lleva a concluir que no hay relación entre la viabilidad de la concursada y la duración de la fase común.

Como se puede observar en la siguiente tabla, se aprecian algunas diferencias en los indicadores de solvencia patrimonial, empezando por la proporción de activos financieros y materiales (sobre el activo total), siendo superior a medida que aumentan los tiempos procesales: por ejemplo, el 50% del grupo de mayor duración (duración inferior al percentil 25) refleja una ratio mínima de 0,35, siendo 0,17 la cifra observada en los concursos más rápidos (duración igual o superior al percentil 75), sugiere que la mayor presencia de este tipo de activos podría estar dificultando el avance procesal del concurso. A su vez, el cuarto de mayor duración alcanza la mayor cifra en la ratio de apalancamiento (96% sobre el valor del activo).

PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS						
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	-1,24	0,17	0,45	0,74	0,93	235
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,04	0,17	0,47	0,92	222
Apalancamiento	0,29	0,71	0,92	1,11	2,51	235
Reservas	0,00	0,02	0,11	0,34	0,88	204
P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Financiación a l/p	-1,64	0,13	0,41	0,66	0,95	218
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,04	0,20	0,45	0,81	204
Apalancamiento	0,44	0,74	0,91	1,16	3,04	218
Reservas	0,00	0,02	0,12	0,48	1,35	180
P50 ^R < DURACIÓN ≤ P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Financiación a l/p	-0,72	0,19	0,49	0,77	0,97	205
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,06	0,25	0,62	0,92	185
Apalancamiento	0,32	0,79	0,93	1,09	2,64	205
Reservas	-0,04	0,01	0,11	0,32	1,00	170
DURACIÓN > P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Financiación a l/p	-1,64	0,11	0,48	0,73	0,95	195
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,06	0,35	0,69	0,94	180
Apalancamiento	0,55	0,79	0,96	1,23	3,97	195
Reservas	-0,03	0,01	0,13	0,34	0,88	164

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 162 días, p50^R = 299 días, p75^R = 583 días.

Pasemos ahora a analizar los concursos tramitados por la vía ordinaria, donde los plazos son más extensos y en los que las diferencias son potencialmente mayores.

4.2.2. Procedimientos Ordinarios (por grupos de duración).

En este apartado repetimos el ejercicio realizado en la anterior sección, centrándonos ahora en los concursos ordinarios.

Bien que las cifras son lógicamente mayores en los concursos ordinarios, las diferencias observadas en la anterior tabla entran en consonancia con las reportadas en la sub-sección anterior (concursos abreviados): los concursos más lentos son patrimonialmente mayores. Así, en el cuarto de concursos más lentos (duración superior al percentil 75) se ha identificado un 5% de sociedades con un volumen de pasivos superior a los 150 millones de Euros, mientras que el percentil 95 del pasivo de las sociedades que avanzan más rápido a la fase sucesiva se situó en 32.829.080 Euros. Los datos relativos a las plantillas parecen indicar que el cuarto más lento contrata un número superior de asalariados (15; mediana), si bien sorprende la existencia de un 5% de

sociedades con plantillas muy grandes entre el cuarto más rápido: 227 asalariados (percentil 95). Por su parte, en los concursos ordinarios no parece haber correlación entre volumen de actividad y la duración del concurso, a diferencia de los concursos abreviados.

PROCEDIMIENTOS ORDINARIOS						
DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA						
DURACIÓN ≤ P25 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	72.162	903.069	2.587.900	10.640.940	34.669.917	98
Pasivo Exigible (€)	118.087	769.229	2.197.522	8.542.033	32.829.080	97
Volumen de Negocio (€)	5.225	214.479	977.403	2.477.413	22.251.540	79
Asalariados	1	3	12	33	227	94
P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	25.095	487.940	3.045.433	11.621.529	81.031.997	103
Pasivo Exigible (€)	40.039	848.404	2.877.567	10.207.161	63.951.430	103
Volumen de Negocio (€)	15.000	287.532	862.294	3.180.110	12.859.566	88
Asalariados	1	3	8	18	78	95
P50 ^R < DURACIÓN ≤ P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	25.722	1.125.174	6.349.764	21.058.004	91.011.997	89
Pasivo Exigible (€)	26.560	1.176.000	5.221.756	18.553.564	77.770.454	89
Volumen de Negocio (€)	1.664	117.881	1.200.583	7.509.337	28.829.954	82
Asalariados	1	3	11	35	136	95
DURACIÓN > P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	167.489	2.011.307	5.899.946	15.604.223	140.011.215	81
Pasivo Exigible (€)	105.480	1.411.534	5.732.755	12.714.469	150.426.000	82
Volumen de Negocio (€)	44.800	376.370	754.829	3.527.574	20.093.354	69
Asalariados	1	4	15	31	118	101

*Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 258 días, p50^R = 392 días, p75^R = 721 días.

En general, los resultados corroboran la correlación entre tamaño y duración del concurso se da tanto en la tramitación abreviada como en la ordinaria.

Seguidamente observamos que la distribución por sectores refleja diferencias poco significativas, si bien es en el cuarto más lento donde se registra el mayor peso de la construcción. A pesar de ello, y en contraste con lo observado en los concursos abreviados, no hay una relación clara entre la proporción de sociedades del ciclo de la construcción y la duración.

PROCEDIMIENTOS ORDINARIOS - 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	21	15,1	24	17,4	24	17,6	15	11,5
Construcción	54	38,8	48	34,8	46	33,8	59	45,0
Servicios	64	46,0	66	47,8	66	48,5	57	43,5
Total	139	100,0	138	100,0	136	100,0	131	100,0

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 258 días, p50^R = 392 días, p75^R = 721 días.

Por su parte, al igual que sucede en los concursos abreviados, se constata la ausencia de diferencias apreciables en la comparación de distribuciones de la edad de la concursada.

**PROCEDIMIENTOS ORDINARIOS
EDAD DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA PERCENTILES (AÑOS)**

GRUPO	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
DURACIÓN ≤ P25 ^R	5	10	16	23,5	37	140
P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R	2	9	14	21	39	138
P50 ^R < DURACIÓN ≤ P75 ^R	4	8	14	26	45	136
DURACIÓN > P75 ^R	6	10	15	20	37	137

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 258 días, p50^R = 392 días, p75^R = 721 días.

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

Analizando las medianas, observamos que el cuarto de concursos más rápidos (igual o por debajo del percentil 25) exhibe un margen neto menos deficitario que el resto de grupos.

**PROCEDIMIENTOS ORDINARIOS
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	-0,92	0,28	0,57	0,91	2,53	78
Margen	-5,41	-0,66	-0,13	0,01	0,38	78
Rentabilidad	-1,43	-0,22	-0,03	0,02	0,07	78
Recursos Generados	-0,74	-0,18	-0,03	0,04	0,13	76
PERCENTILES	P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R					Obs.
	P5	P25	P50	P75	P95	
Valor Añadido	-0,38	0,21	0,56	0,91	1,01	87
Margen	-6,14	-0,78	-0,24	-0,02	0,41	87
Rentabilidad	-2,13	-0,18	-0,05	0,00	0,11	86
Recursos Generados	-0,66	-0,15	-0,03	0,01	0,20	86

p50^R < DURACIÓN ≤ p75^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Valor Añadido	-0,55	0,22	0,60	0,92	1,00	82
Margen	-19,77	-0,79	-0,24	-0,02	0,34	82
Rentabilidad	-1,01	-0,10	-0,04	0,02	0,18	79
Recursos Generados	-0,50	-0,09	-0,02	0,06	0,23	79
DURACIÓN > p75^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Valor Añadido	-1,94	0,22	0,54	0,89	1,00	67
Margen	-5,90	-0,64	-0,18	-0,01	0,05	67
Rentabilidad	-0,48	-0,11	-0,02	0,00	0,07	66
Recursos Generados	-0,35	-0,11	-0,01	0,02	0,10	65

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 258 días, p50^R = 392 días, p75^R = 721 días.

Por el contrario, el cuarto de concursos más rápidos (por encima del percentil 75) registra niveles de rentabilidad y de generación de recursos menos negativos. Al igual que en los concursos abreviados, la comparación de los indicadores de viabilidad en los concursos ordinarios no permite apoyar la hipótesis de existencia de relación entre los tiempos procesales y la calidad de la empresa.

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

A diferencia de la tramitación abreviada, la presencia de activos financieros y materiales no se asocia a la duración de la fase común, siendo el primer y el tercer grupo los que registran proporciones superiores en la ratio correspondiente (medianas respectivas de 0,25 y 0,36). También se observa un nivel de apalancamiento inferior en el cuarto de concursos más lentos (al contrario que en la tramitación abreviada). Otro aspecto que posiblemente incida sobre la duración es el nivel de acumulación de reservas, mayor en los dos grupos de concursos ordinarios más rápidos (con duración inferior a la mediana).

PROCEDIMIENTOS ORDINARIOS						
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	-1,21	0,20	0,53	0,80	1,00	98
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,04	0,25	0,60	0,97	86
Apalancamiento	0,27	0,73	0,93	1,17	2,63	96
Reservas	-0,03	0,02	0,13	0,35	1,29	79
p25^R < DURACIÓN ≤ p50^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Financiación a l/p	-1,99	0,02	0,50	0,79	0,98	103
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,05	0,19	0,62	0,93	97
Apalancamiento	0,43	0,78	0,96	1,28	3,44	101
Reservas	-0,03	0,03	0,14	0,50	1,50	85

P50^R < DURACIÓN ≤ P75^R

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Financiación a l/p	-1,03	0,31	0,63	0,80	0,98	88
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,08	0,36	0,78	0,97	78
Apalancamiento	0,43	0,80	0,92	1,09	2,53	87
Reservas	-0,02	0,01	0,09	0,25	1,05	80

DURACIÓN > P75^R

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Financiación a l/p	-0,63	0,26	0,49	0,75	0,96	81
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,05	0,19	0,49	0,88	74
Apalancamiento	0,47	0,73	0,88	1,04	2,54	80
Reservas	-0,01	0,01	0,10	0,24	0,90	75

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25^R = 258 días, p50^R = 392 días, p75^R = 721 días.

4.3. Perspectiva histórica.

Empezando por la duración de la fase común, uno de los cambios estructurales más importantes se produjo con la entrada en vigor de la *Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal*, en virtud de la cual ha sido en los ejercicios 2012 y siguientes posible adelantar significativamente el inicio de la fase sucesiva.¹⁶ La reforma derogó las disposiciones que tímidamente regulaban la “liquidación anticipada”, introduciendo una serie de preceptos que han tenido por consecuencia ampliar de forma efectiva el abanico de supuestos bajo los cuales es posible iniciar la fase de liquidación, sin que en ningún caso correspondan a liquidaciones abiertas de oficio por el juez.¹⁷ Así, el juez puede dictar auto abriendo la fase de liquidación dentro de los diez días siguientes a la solicitud por el deudor realizada en cualquier momento de la fase común. La reforma también introdujo un nuevo supuesto de apertura de la liquidación: la administración concursal puede solicitarla si constata el cese de la actividad profesional o empresarial. El juez debe dar traslado al deudor por plazo de tres días, y ha de resolver sobre la solicitud dentro de los cinco días siguientes.

Cabe reseñar el ahorro en tiempos que la citada reforma ha supuesto en materia de inicio de la liquidación, dado que previamente las sociedades inmersas en ese tipo de situaciones hubieran debido esperar a la conclusión de las operaciones previstas para la fase común. En este sentido, en 2016 un total de 895 concursos iniciaron la fase sucesiva de forma simultánea al Auto de declaración de concurso o en fechas cercanas (habiendo transcurrido como mucho 66 días), lo cual constituye el 32,8% del total de fases sucesivas iniciadas.

¹⁶ Entre los cambios introducidos por la Ley 38/2011 cabe destacar:

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

¹⁷ El Real Decreto – Ley 3/2009, de 27 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal ante la evolución de la situación económica introdujo la figura de la “liquidación anticipada”, en virtud de la cual el juez procedía a abrir la fase de liquidación a solicitud del deudor, a quien se requeriría proponer un plan de liquidación que sería evaluado y acaso modificado a propuesta de la administración concursal. La propuesta del deudor se podía presentar hasta los 15 días siguientes a la presentación del informe de la administración concursal, disponiendo ésta de 10 días para la evaluación y sus propuestas de modificación en el supuesto de que su informe ya hubiere sido presentado. Una vez iniciada la “liquidación anticipada” era posible proceder al pago de los acreedores sin esperar a la resolución de las impugnaciones promovidas.

Esto es, en 2016 prácticamente uno de cada tres concursos adelanta la liquidación. Se trata de una proporción superior a la registrada en 2012 (29%) y 2015 (24,5%), pero inferior a la observada en 2013 y 2014 (con un 38,3% y un 39,5%) respectivamente.

La duración de los concursos de acreedores es económicamente relevante por diversos motivos. En el caso de empresas o unidades productivas con posibilidades de sobrevivir al procedimiento, la insolvencia es un período de incertidumbre que conviene superar lo más pronto posible. Cuando existan opciones de convenio, el retraso en alcanzar el acuerdo incrementa los costes que se derivan de la estigmatización del concursado (a quien se asocia con el fracaso, por el mero hecho de entrar en concurso) y de la desconfianza en la continuidad del proyecto empresarial. Desconfianza que también perjudica en los supuestos de venta de unidades productivas, dañadas por la suspensión de cobros, la pérdida de ventas, el abandono de posibles inversores, la pérdida de motivación de los recursos humanos... Por otra parte, en los casos de liquidación separada de los activos, hasta que no se produce su reasignación a otros usos, los recursos productivos pueden sufrir pérdidas irreversibles por abandono e inactividad. Por tanto, se puede afirmar que la rapidez es una de las características deseables de un sistema concursal. Ello no implica, sin embargo, presuponer que una menor duración equivalga a una mejor justicia. En este sentido, el cálculo de tiempos no debe interpretarse en términos de calidad neta del sistema: el análisis se realiza con propósito informativo, esperando ofrecer datos útiles en el plano procesal.

En clave histórica, otro aspecto que ha influido decisivamente en el desarrollo temporal de los concursos se relaciona con los criterios por los que se admite la aplicación de la tramitación abreviada. Que el concurso sea abreviado u ordinario depende fundamentalmente del tamaño de la concursada, aspecto que sufrió una última modificación en la Ley 38/2011. Si previamente el *Real Decreto – Ley 3/2009, de 27 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal ante la evolución de la situación económica* impuso la extensión del límite del pasivo inicialmente estimado desde el millón de Euros hasta los 10 millones de Euros, la posterior *Ley 38/2011* redujo esta cifra a los 5 millones de Euros, añadiendo al mismo tiempo las dos circunstancias siguientes: que la lista presentada por el deudor incluya menos de cincuenta acreedores, y que la valoración de los bienes y derechos no alcance los 5 millones de Euros.¹⁸ El procedimiento abreviado puede también aplicarse cuando el deudor presente propuesta anticipada de convenio o propuesta de convenio que incluya una modificación estructural por la que se transmita íntegramente su activo o pasivo. Ello sin olvidar que la aplicación del procedimiento abreviado es siempre potestad del juez en consideración de que el concurso no reviste especial complejidad. Por su parte, el juez aplicará necesariamente el procedimiento abreviado cuando el deudor presente, junto con la solicitud de concurso, un plan de liquidación que contenga una propuesta escrita vinculante de compra de la unidad productiva en funcionamiento o que el deudor hubiera cesado completamente en su actividad y no tuviera en vigor contratos de trabajo.

Vemos pues que, una vez que es preciso separar los concursos por tipo de tramitación así como por su pertenencia a un régimen normativo u otro, la variabilidad de criterios para la aplicación de la tramitación abreviada resulta determinante del rango de magnitudes patrimoniales que caracteriza cada grupo de referencia. Tras cada reforma, inicialmente nos enfrentamos al problema de contar en un mismo ejercicio con concursos regulados por normas distintas, por lo que la comparación histórica de tiempos tiene un sentido muy limitado. La interpretación deviene especialmente compleja cuando los tiempos del grupo de concursos bajo la nueva norma se revelan reducidos por el mero hecho de no haber transcurrido suficiente tiempo desde su entrada en vigor. Ello explica que en los años posteriores a 2012 se decidiera censurar la muestra, medida esta que, por poco satisfactoria, ha dejado aplicarse en el Anuario 2016, como se ha señalado en la introducción de este capítulo (véase el pie de página 1).

¹⁸ Cabe recordar que antes de la reforma de 2011, la tramitación abreviada requería además que el deudor estuviera autorizado a presentar balance abreviado, debiendo cumplir en ese caso dos de los tres requisitos siguientes: activo no superior a los 2.850.000 Euros, importe neto de la cifra anual de negocios no superior a los 5.700.000 Euros, y un número medio de empleados no superior a 50.

Con todas estas limitaciones, año a año hemos constatado que las fases comunes son sensiblemente más rápidas en la tramitación abreviada que en la ordinaria, resultado también confirmado en 2016. La mediana de los concursos abreviados ascendió a 299 días, frente a los 392 días de los concursos ordinarios (siempre teniendo en cuenta que en ambos casos mediaron más de 66 días entre la declaración del concurso y el fin de la fase común). Por su parte, ya se viene apuntando desde el capítulo 2 que, una vez transcurrida la fase común, las liquidaciones pueden iniciarse tras el fracaso de una fase de convenio lo que, como viene confirmándose en todos los ejercicios, supone un retraso substancial. También en 2016, ejercicio en el que hemos comprobado que la existencia de dos autos sucesivos extiende la fase común 395 días más en la tramitación abreviada, y 45 días más en los concursos ordinarios.

Por su parte, con frecuencia se ha observado un mayor retraso en la fase común de los concursos necesarios: 2007 (tramitación ordinaria y abreviada), 2008 y 2009 (tramitación ordinaria solamente), 2010, 2011, 2013, 2014 y 2015 (únicamente en la tramitación abreviada). Sin embargo, no se apreció tal diferencia en 2012 y, como novedad destacable, en 2016 la fase común de los concursos necesarios ha consumido relativamente menos tiempo: por ejemplo, en la tramitación abreviada se registran 436 días en los concursos necesarios, frente a los 526 días en los concursos voluntarios.

En cuanto al tiempo que transcurre entre el auto de declaración de concurso y la sentencia de aprobación del convenio, la Ley 38/2011 trató de avanzar los plazos para la aprobación del convenio por vía la abreviada, minimizando, en principio, las ventajas relativas que ofrece el convenio anticipado. Sin embargo, una vez transcurridos varios ejercicios desde la referida reforma, en 2016 se vuelve a confirmar que la aprobación de un convenio en junta supone un consumo muy considerable de tiempo (499,5 días en la tramitación abreviada; 861 días en la ordinaria), mientras que en el convenio anticipado los tiempos se reducen significativamente (296 días en los concursos abreviados; 314,5 en la ordinaria). Sigue poniéndose de manifiesto la clara ventaja de entrar en el concurso habiendo preparado una propuesta anticipada viable.

Aprovechando la estabilidad vivida en los últimos años en materia de tiempos, y como novedad en 2016, hemos calculado la duración total del concurso sin necesidad de establecer filtros que corrijan por cambios normativos. De esta forma, se constata que un concurso abreviado típico concluido en 2016 consumió 1.000 días desde que fue iniciado, siendo 1.165 los días necesarios para la tramitación ordinaria. Es decir, el cálculo de medianas apunta que la concursada típica estaría tardando alrededor de tres años en finalizar el procedimiento. Habrá que esperar a próximos ejercicios para contrastar estas cifras, ejercicio que será posible siempre que no se introduzcan nuevas reformas que afecten estructuralmente a esta cuestión.

Por otra parte, en la comparación de concursadas que culminan la fase común en menor o mayor tiempo, en los últimos años hemos observado una relación positiva entre duración y tamaño, medido por variables patrimoniales, de actividad y de plantilla laboral. Así fue en 2014 y 2015, y así ha sido en 2016, especialmente en los procedimientos abreviados. De otro lado, sea cual sea la tramitación analizada, podemos asociar la pertenencia al sector de la construcción a una mayor lentitud de la fase común, particularmente en la tramitación ordinaria (ejercicios 2011 al 2016).

RECAPITULACIÓN

- En la tramitación abreviada la mayoría de fases sucesivas se abren antes de finalizar el año: un 57,6%. En la tramitación ordinaria el porcentaje cae al 46,9%, un 10,6% menos. Es decir, hay una probabilidad del 53,1% de que el concurso ordinario requiera más de un año para iniciar la fase sucesiva.
- Un 25% de concursos abreviados tarda 583 días o más en alcanzar la fase sucesiva, siendo 721 los días que como mínimo precisa el cuarto superior de los concursos ordinarios (dos años).
- Sea cual sea la tramitación (abreviada u ordinaria), el procedimiento típicamente tarda menos en registrar la apertura de la fase sucesiva en los concursos necesarios, siendo 90 días el tiempo que distingue ambos supuestos.
- La existencia de dos autos sucesivos de apertura de fase sucesiva (de convenio y de liquidación) extiende extraordinariamente la fase común en la tramitación abreviada (395 días más), si bien la diferencia es menor en los concursos ordinarios (45 días más).
- Se constata la mayor agilidad del trámite del convenio anticipado, siendo necesarios 203,5 y 546,5 días más en el trámite abreviado y en el ordinario respectivamente si la aprobación del convenio ocurre en fase sucesiva (comparación de medianas).
- En 2016 hemos estimado que el concurso medio abreviado tarda 1.000 días en concluir, siendo 1.165 los días necesarios para la tramitación ordinaria. El 25% de los concursos abreviados tarda menos de un año en concluir, alcanzando aproximadamente los 2 años y medio (o menos) el 25% los concursos ordinarios, diferencia atribuible a la presencia en el primer grupo de concursos concluidos por insuficiencia de bienes, que son siempre abreviados y que en 2016 ascienden a 729 observaciones.
- Al menos el 25% de los concursos concluidos en 2016 registran más de 4 años de duración total (de inicio a conclusión). Se infiere que los órganos concursales tienden a actuar con mayor celeridad en las fases iniciales del concurso (fase común, anticipación de la liquidación...), dándose menos presteza en concluir los concursos de empresas que han cesado su actividad productiva.
- Se constata en los concursos abreviados una asociación positiva entre la dimensión y la duración de la fase común, siendo el indicador de pasivo exigible el que refleja diferencias más claras, con 580.499 Euros en el grupo de menor duración (igual o por debajo del percentil 25) frente a los 1.274.973 Euros registrados en el extremo opuesto (el 25% que tarda más en concluir la fase común). Se obtienen resultados similares en los concursos ordinarios.
- En 2016 se advierte que cuanto más lento el concurso abreviado, mayor la proporción de empresas de la construcción: del 29,7% del primer cuarto (fases comunes más rápidas), al 43,4% del último cuarto (fases comunes más lentas).

5. Los Concursos del Ciclo de la Construcción.

En este quinto y último capítulo del Anuario Concursal 2016 se estudiarán los concursos 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.

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

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

El presente capítulo se estructura en dos partes; tras una apartado introductorio. En la sección 5.2 describiremos, por subsectores productivos, las características de las sociedades que iniciaron el procedimiento en 2016, añadiendo los años 2014 y 2015 al análisis, para así contrastar el efecto de los cambios recientes en la composición sectorial sobre las magnitudes contables analizadas.

Dedicaremos la sección 5.3 a estudiar las singularidades procesales de los concursos, también por subsectores. Tal como se ha visto en el capítulo 4, tratándose de procesos cuya duración se extiende más allá del año y a causa de la diversidad de los itinerarios existentes (por ejemplo, dada la posibilidad de reapertura de la fase sucesiva), se hace mucho más operativo tomar como referencia los documentos generados en un año concreto, en este caso el año 2016, de forma que se puedan poner en relación con los sucesos que les preceden (que, también en este caso, normalmente corresponderán a los años 2014, 2015 o el mismo 2016).

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

Recordemos que, al igual que 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 ningún dato 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.

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

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

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

Un tercer subsector está constituido por empresas que coordinan y ejecutan las obras, dentro de las que hay que separar aquellas que actúan como contratistas generales (conocidas habitualmente como “constructoras” o contratas, que son empresas a las 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 subcontratas se les encarga la realización de una parte específica de la obra (encontrándose entre ellas las que realizan la preparación de terrenos, las instalaciones eléctricas, de calefacción, la fontanería, la carpintería o el revocamiento, por citar algunas de sus actividades).

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

5.2. Características de las sociedades concursadas del ciclo constructivo.

Este apartado tiene dos objetivos. Por una parte, mediremos el peso de las sociedades del ciclo de la construcción en relación al conjunto del sistema concursal, analizando además si existen diferencias en la dimensión media entre las sociedades de este sector y las del resto de sectores (sección 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).

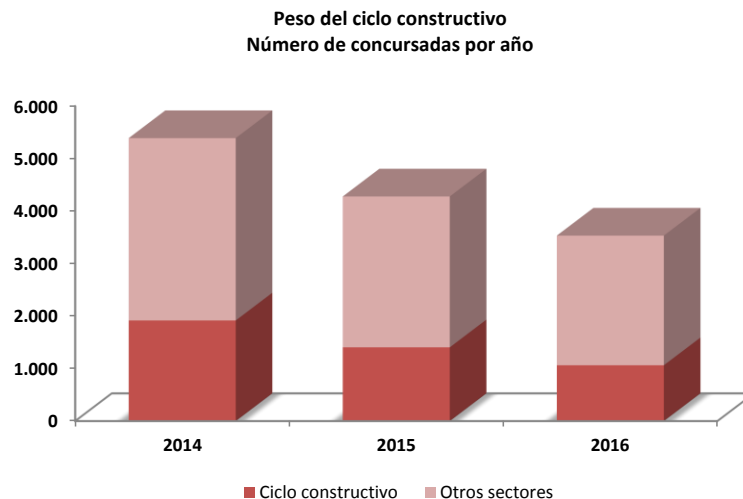
5.2.1. Peso y dimensión de las concursadas del ciclo de la construcción.

Una primera aproximación a la representatividad de este sector sobre el conjunto de empresas concursadas puede apreciarse en la siguiente tabla.

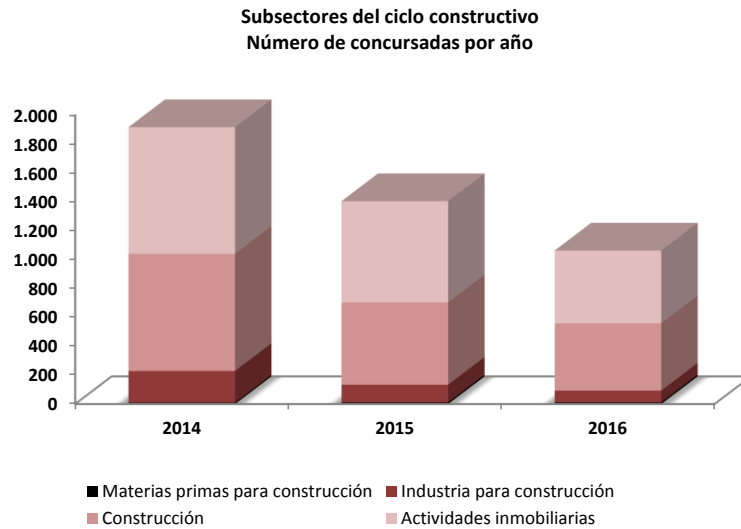
NÚMERO DE CONCURSADAS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2014	2015	2016	VAR. 2014-2015	VAR. 2015-2016
Materias primas para construcción	9	11	11	22,22	0,00
Industria para construcción	220	123	82	-44,09	-33,33
Construcción	811	569	466	-29,84	-18,10
Actividades inmobiliarias	877	702	504	-19,95	-28,21
Agricultura y pesca	58	63	37	8,62	-41,27
Industria (no construcción)	778	574	434	-26,22	-24,39
Servicios (no inmobiliarios)	2.639	2.238	2.000	-15,20	-10,63
Ciclo constructivo	1.917	1.405	1.063	-26,71	-24,34
Otros sectores	3.475	2.875	2.471	-17,27	-14,05
Total muestra	5.392	4.280	3.534	-20,62	-17,43

El análisis sectorial permite constatar lo siguiente: dentro de la caída registrada en términos agregados, en 2016 la cifra de concursadas disminuye en todos los subsectores, con la única excepción del de Materias primas para la construcción, que se mantiene igual. También observamos que la reducción es muy superior en las sociedades vinculadas al ciclo de la construcción, con una variación del 24,3% (negativo) frente al 14,05% (negativo) en el resto de sectores. Yendo a un mayor detalle, lideran la caída las sociedades de la Agricultura y Pesca (-41,27%), seguidas de las que integran la Industria para la construcción (-33,33%) y las Actividades inmobiliarias (-28,21%).

El siguiente gráfico permite captar que en 2016 el peso relativo de las empresas del ciclo de la construcción sigue remitiendo, habida cuenta la pendiente claramente decreciente que están experimentando todos los sectores.



Como en los dos años anteriores, son las sociedades inmobiliarias las que exhiben mayor peso dentro del ciclo de la construcción, un total de 504; y, muy cerca, tenemos las 466 sociedades de edificación y obras.

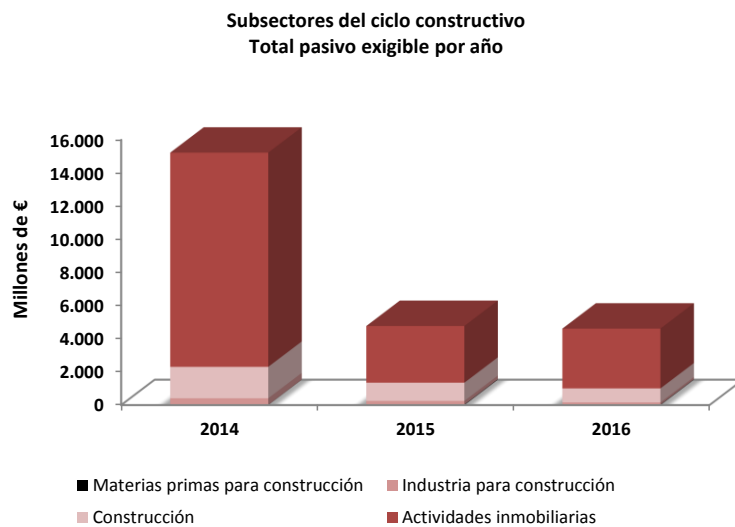
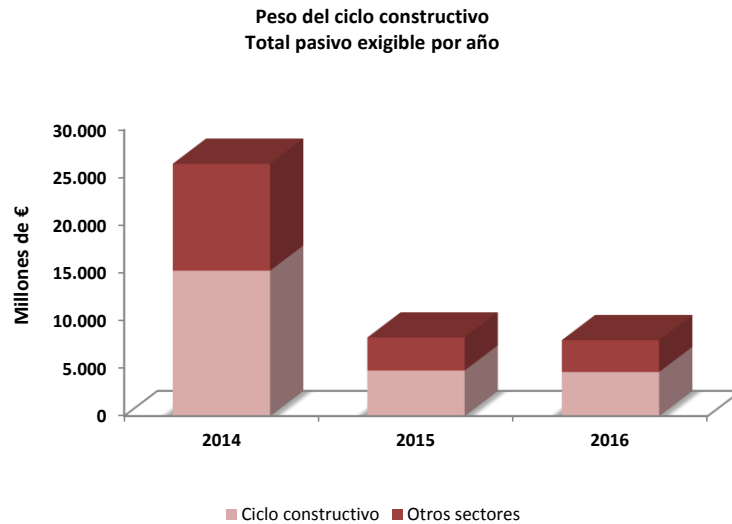


Pasemos ahora a contabilizar pasivos, cuestión relevante no sólo por resolver el conflicto entre acreedores y deudores es una de las principales finalidades del concurso, sino también porque el pasivo exigible nos aproxima a la complejidad de los procedimientos, siendo además un indicador de su impacto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

PASIVO EXIGIBLE DE LAS SOCIEDADES CONCURSADAS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2014	2015	2016	VAR. 2014-2015	VAR. 2015-2016
Materias primas para construcción	5.988.827	23.182.887	20.195.617	287,10	-12,89
Industria para construcción	402.677.274	225.932.786	139.261.875	-43,89	-38,36
Construcción	1.897.392.552	1.098.835.141	845.450.859	-42,09	-23,06
Actividades inmobiliarias	12.924.357.163	3.422.579.495	3.608.717.046	-73,52	5,44
Agricultura y pesca	172.877.726	65.823.098	24.635.441	-61,93	-62,57
Industria (no construcción)	2.368.003.141	875.570.110	883.968.837	-63,02	0,96
Servicios (no inmobiliarios)	8.662.803.215	2.517.195.203	2.433.751.514	-70,94	-3,31
Ciclo constructivo	15.230.415.816	4.770.530.309	4.613.625.397	-68,68	-3,29
Otros sectores	11.203.684.082	3.458.588.411	3.342.355.791	-69,13	-3,36
Total muestra	26.434.099.898	8.229.118.720	7.955.981.188	-68,87	-3,32

Empezando por las cifras absolutas, en 2016 fue el subsector de las Actividades inmobiliarias el que más pasivos acumuló, con bastante diferencia sobre el segundo, los servicios no inmobiliarios. En conjunto, el ciclo de la construcción sigue sumando más pasivos que el resto.

Desde la perspectiva interanual, llama la atención el incremento (desde luego a contracorriente) operado en el sector de servicios inmobiliarios, un 5,44%, así como en el de la industria no constructiva, un 0,96%. Por su parte, desciende un 38,36% la Industria para la construcción y un 23,06% la Construcción. No debemos, por último, dejar de reseñar el acusado descenso registrado en los pasivos concursados de la Agricultura y pesca. En cualquier caso su peso ya es normalmente muy reducido. Los siguientes gráficos permiten apreciar mejor la evolución de estas magnitudes.



De otro lado, un indicador del impacto social de la crisis del sector de la construcción es el número de asalariados afectados por las situaciones concursales. En la siguiente tabla abordamos esta cuestión.

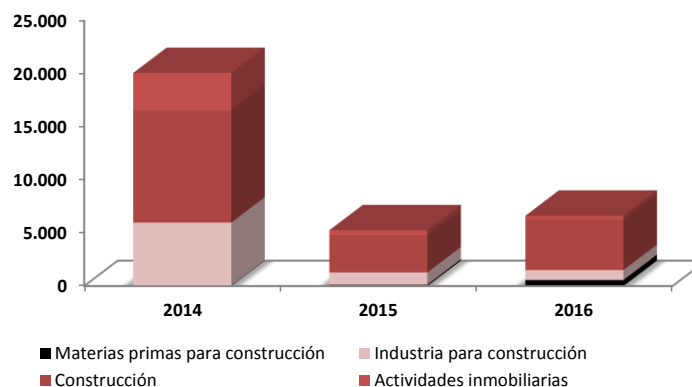
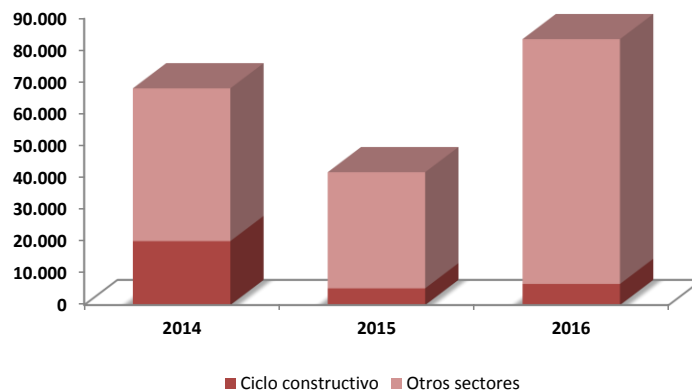
Como viene siendo habitual dentro de la actividad de la construcción, en 2016 el subsector que más asalariados inmersos en situaciones concursales aportó al conjunto fue el de la edificación de obras: 4.750 asalariados, creciendo un 35,06% con respecto al 2015. No obstante, es en el subsector de los Servicios no inmobiliarios donde, igual que en los dos años anteriores, se registró el mayor impacto laboral en términos absolutos: 70.732 asalariados. Y, de hecho, en 2016 fue entre las sociedades dedicadas a los Servicios no inmobiliarios donde se ha observado el mayor crecimiento: un 132,18%.

Al igual que en ejercicios anteriores, dentro del ciclo constructivo se constata que el subsector de la Construcción (encargado de coordinar y ejecutar las obras) es el que mayor incidencia tiene sobre el factor

trabajo, teniendo las sociedades inmobiliarias mayor impacto sobre el total de pasivos. En definitiva esto refleja las características de un sector poco integrado verticalmente (como mínimo, desde la perspectiva jurídica), donde la mayor parte del endeudamiento se orienta a las sociedades que adquieren los activos inmobiliarios (suelo edificable), mientras que otras sociedades se especializan propiamente en la construcción de edificios, siendo estas últimas las que más trabajadores contratan.

Se constata que en 2016 el conjunto de la construcción ha incrementado su impacto sobre el empleo en el 26,06%, mientras que en el resto de sectores el incremento fue del 110,85%: esto es, más que dobló la cifra de 2015.

TOTAL ASALARIADOS DE LAS SOCIEDADES CONCURSADAS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2014	2015	2016	VAR. 2014-2015	VAR. 2015-2016
Materias primas para construcción	35	124	569	254,29	358,87
Industria para construcción	5.951	1.159	944	-80,52	-18,55
Construcción	10.605	3.517	4.750	-66,84	35,06
Actividades inmobiliarias	3.502	460	368	-86,86	-20,00
Agricultura y pesca	721	301	194	-58,25	-35,55
Industria (no construcción)	13.359	5.725	6.011	-57,14	5,00
Servicios (no inmobiliarios)	33.931	30.464	70.732	-10,22	132,18
Ciclo constructivo	20.093	5.260	6.631	-73,82	26,06
Otros sectores	48.012	36.489	76.937	-24,00	110,85
Total muestra	68.105	41.749	83.568	-38,70	100,17



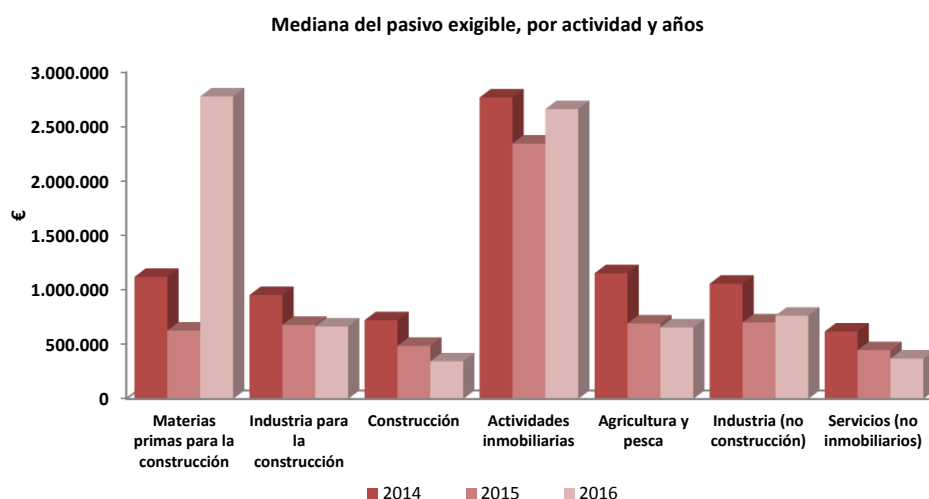
El anterior gráfico nos proporciona una visión del tradicional peso del subsector de la Construcción en la contratación de asalariados, cuyo crecimiento en 2016 contribuye decisivamente al aumento de asalariados afectados del ciclo constructivo. Con respecto al resto, se puede decir lo mismo del subsector de Servicios no inmobiliarios, aunque con valores superiores.

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

En la tabla y gráfico 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					
	2014	2015	2016	VAR. 2014-2015	VAR. 2015-2016
Materias primas para construcción	1.120.862	628.119	2.777.516	-43,96	342,20
Industria para construcción	954.552	680.380	665.309	-28,72	-2,22
Construcción	722.557	488.034	345.150	-32,46	-29,28
Actividades inmobiliarias	2.768.166	2.344.910	2.660.763	-15,29	13,47
Agricultura y pesca	1.154.483	692.911	656.826	-39,98	-5,21
Industria (no construcción)	1.058.527	702.631	764.485	-33,62	8,80
Servicios (no inmobiliarios)	619.419	447.987	370.962	-27,68	-17,19

Excluyendo el subsector de las Materias primas para la construcción, son las sociedades inmobiliarias las de mayor tamaño medio, anotándose un aumento interanual del 13,47%. Por el contrario, el subsector de la edificación y obras marca la mínima cifra de pasivos medianos, confirmando su posición diferenciada (con respecto a la iniciativa inmobiliaria) dentro de la estructura financiera de la actividad.



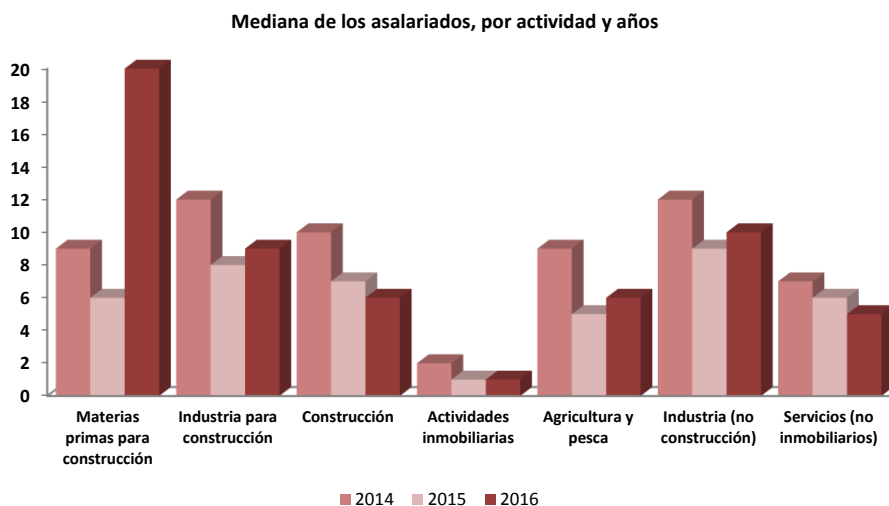
Siendo que en 2016 la cifra de concursos sufre un descenso total del 17,43% y que los pasivos acumulados totales solamente descienden un 3,32%, necesariamente hemos de registrar aumentos en la dimensión, al

menos en algunos subsectores: así es en la Industria no constructiva, las Actividades inmobiliarias y las Materias primas para la construcción.

Complementando lo anterior, vemos seguidamente el comportamiento interanual de las cifras medianas de asalariados.

MEDIANA DE ASALARIADOS DE LAS SOCIEDADES CONCURSADAS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2014	2015	2016	VAR. 2014-2015	VAR. 2015-2016
Materias primas para construcción	9	6	20	-33,33	233,33
Industria para construcción	12	8	9	-33,33	12,50
Construcción	10	7	6	-30,00	-14,29
Actividades inmobiliarias	2	1	1	-50,00	0,00
Agricultura y pesca	9	5	6	-44,44	20,00
Industria (no construcción)	12	9	10	-25,00	11,11
Servicios (no inmobiliarios)	7	6	5	-14,29	-16,67

El subsector de Actividades inmobiliarias registra la mínima dimensión laboral, con una mediana de 1 asalariado. Lejos de esa cifra tenemos al subsector de las Materias primas para la construcción (20 asalariados), a la Industria para la construcción (9 asalariados) y al subsector de la Construcción (6 asalariados). La industria no constructiva registra 10 asalariados y 5 asalariados los servicios no inmobiliarios. Por su parte, desde una perspectiva interanual, llama la atención que la dimensión media sólo haya disminuido en los subsectores de la Construcción y de los Servicios no inmobiliarios, cuando en la variación de 2014-2015 se registraron descensos en todos los subsectores. La explicación se encuentra en el ya referido descenso que en 2016 se observa en el total de sociedades concursadas (17,43%), unido al incremento en la cifra total de asalariados (del 100,07%).



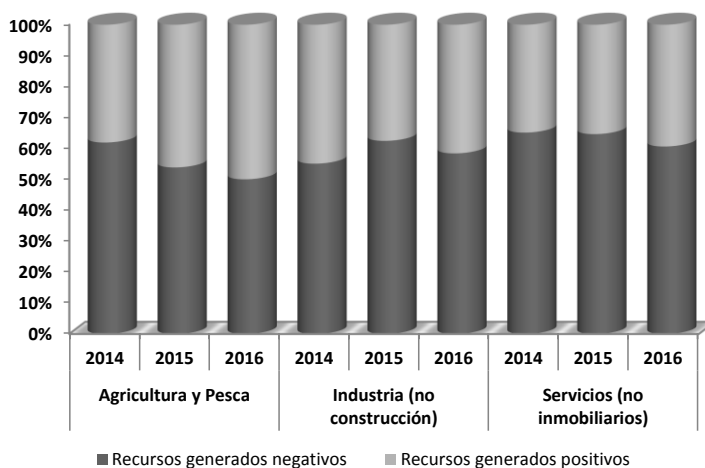
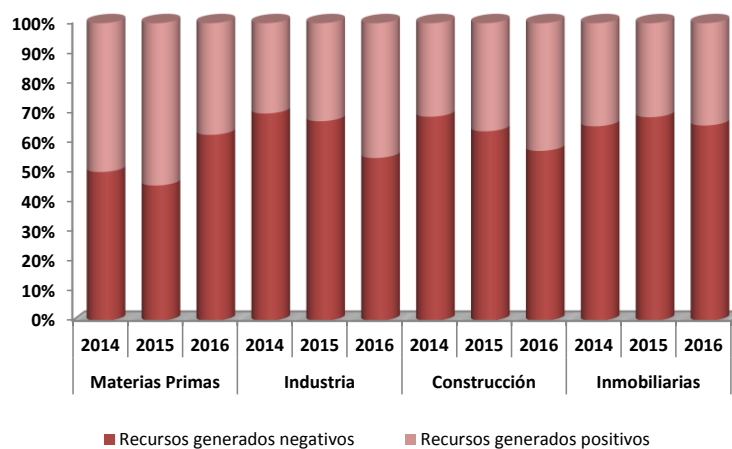
Acabamos aquí el análisis de la dimensión de las sociedades concursadas, para pasar al estudio de su situación económica y financiera en la siguiente sección.

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

Como se ha apuntado en anteriores capítulos, muchas de las empresas concursadas se caracterizan por su incapacidad para generar recursos positivos, 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 concurso no tenían capacidad para generar recursos positivos.

PORCENTAJE DE CONCURSADAS CON RECURSOS GENERADOS NETOS NEGATIVOS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS			
	2014	2015	2016
Materias primas para construcción	50,00	45,45	62,50
Industria para construcción	69,66	67,07	54,72
Construcción	68,58	63,69	57,09
Actividades inmobiliarias	65,36	68,41	65,63
Agricultura y pesca	61,90	53,85	50,00
Industria (no construcción)	55,06	62,44	58,39
Servicios (no inmobiliarios)	65,11	64,62	60,61

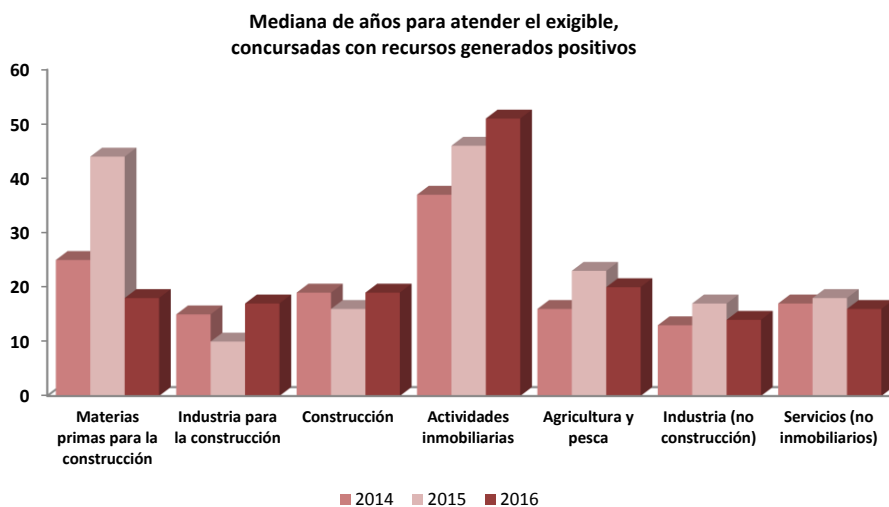


La comparación interanual y sectorial confirma el resultado ya avanzado en el primer capítulo de este Anuario: con respecto a 2015, en 2016 se advierte una reducción en la proporción de sociedades que no generan recursos positivos, siendo el subsector de las Materias primas para la construcción el único en el que sufre un aumento. Por su parte, en 2016 el subsector inmobiliario vuelve a marcar la máxima proporción (menor viabilidad): un 65,63%.

Lo anterior debe, sin embargo, matizarse analizando las sociedades que sí generan recursos positivos, poniendo éstos en relación con los pasivos exigibles. Como se ha comentado anteriormente en el anuario (véase la descripción de las variables del primer capítulo), una forma de hacerlo es calculando el número de años que necesitaría la empresa si aplicara todos los recursos que genera a atender sus deudas. En la siguiente tabla realizamos este cálculo por años y subsectores de actividad.

MEDIANA DE AÑOS NECESARIOS PARA EL PAGO ÍNTEGRO DE DEUDAS (EN CASO DE GENERAR RECURSOS POSITIVOS), POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2014	2015	2016	VAR. 2014-2015	VAR. 2015-2016
Materias primas para construcción	25	44	18	76,00	-59,09
Industria para construcción	15	10	17	-33,33	70,00
Construcción	19	16	19	-15,79	18,75
Actividades inmobiliarias	37	46	51	24,32	10,87
Agricultura y pesca	16	23	20	43,75	-13,04
Industria (no construcción)	13	17	14	30,77	-17,65
Servicios (no inmobiliarios)	17	18	16	5,88	-11,11

Como en ejercicios anteriores, las sociedades inmobiliarias reflejan los peores niveles de viabilidad: requerirían 51 años para atender la totalidad de sus pasivos. Observamos asimismo que la sociedad típica del subsector de la Construcción con recursos positivos tardaría 19 años. Contrasta, en cambio, la relativa mejoría (en términos interanuales) de los sectores no constructivos, con una disminución del tiempo necesario hasta los 14 años (industria no constructiva) y los 16 años (servicios no inmobiliarios).



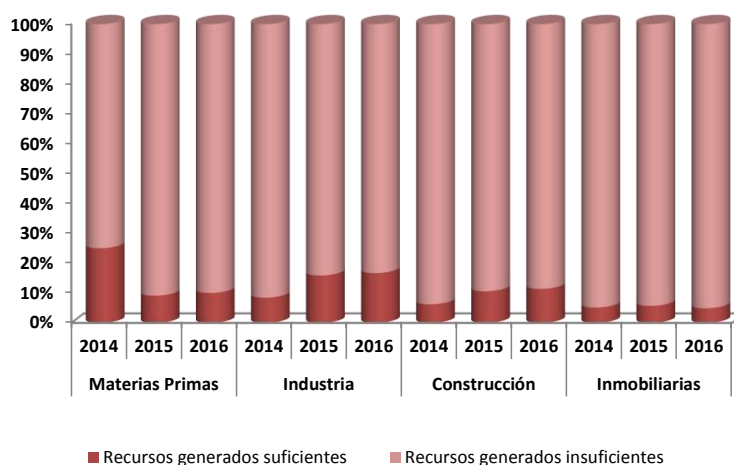
Como se constata en el gráfico, la mayoría de las sociedades concursadas (especialmente, las del ciclo constructivo) tendría muchas dificultades para atender el exigible en un plazo razonable.

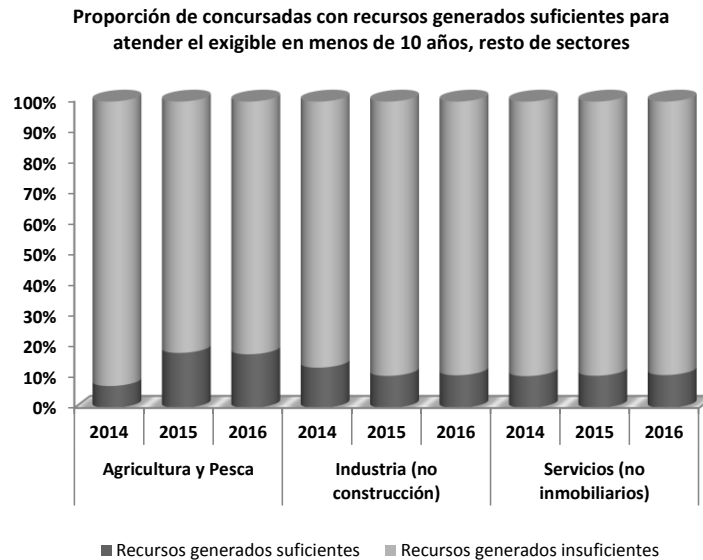
En este sentido, constituyen una buena referencia los límites que la Ley Concursal establece para la consecución de un convenio con mayorías ganadas dentro del intervalo de entre el 50% del pasivo ordinario hasta menos del 65%: el porcentaje de quita (parte del nominal del crédito que se condona) no 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. Teniendo en cuenta estos límites, una forma de estimar la proporción de sociedades concursadas que tienen posibilidades de alcanzar un convenio es calcular cuántas de ellas podrían atender el exigible en menos de 10 años si a ello aplicaran la totalidad de los recursos generados.

PORCENTAJE DE CONCURSADAS CON RECURSOS GENERADOS SUFICIENTES PARA ATENDER EXIGIBLE EN MENOS DE 10 AÑOS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS			
	2014	2015	2016
Materias primas para construcción	25,00	9,09	10,00
Industria para construcción	8,43	15,85	16,67
Construcción	6,22	10,57	11,36
Actividades inmobiliarias	5,12	5,70	4,89
Agricultura y pesca	7,14	17,95	17,50
Industria (no construcción)	13,13	10,45	10,66
Servicios (no inmobiliarios)	10,38	10,50	10,72

Conviene saber que estos porcentajes no se calculan sobre la cifra de concursadas que generan recursos positivos, sino sobre la muestra total (es decir, incluye a todas aquellas para las que disponemos de datos sobre su nivel de generación de recursos, aunque sean de signo negativo). De nuevo, son las inmobiliarias las que presentan peor imagen: solamente el 4,89% tiene capacidad para alcanzar un convenio del tipo de los descritos (5 años de espera y quita del 50%). Contrariamente, en el subsector de la Industria para la construcción, sería un 16,67%. Advertimos que se trata sólo de una aproximación, ya que: a) no todo el exigible corresponde a créditos ordinarios; b) en aquellos concursos con una elevada proporción de créditos privilegiados, la salida de activos productivos afectos a estos créditos limita las posibilidades de generación de recursos; c) en muchos casos la mayoría de los acreedores no están dispuestos a aceptar los límites legales máximos para las quitas y esperas, sino que exigen un acuerdo mejor.

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





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 la misma. Nuestra tención se deriva ahora a los extremos, esto es, a los percentiles 5 y 95.

RECURSOS GENERADOS SOBRE PASIVO EXIGIBLE, POR SECTOR DE ACTIVIDAD					
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95
Materias primas para construcción	0,12	0,87	0,88	1,16	2,32
Industria para construcción	0,56	0,78	0,90	1,10	13,02
Construcción	0,44	0,80	0,97	1,33	4,32
Actividades inmobiliarias	0,26	0,78	0,99	1,36	7,42
Agricultura y pesca	0,50	0,86	1,00	1,23	5,75
Industria (no construcción)	0,47	0,74	0,91	1,19	3,92
Servicios (no inmobiliarios)	0,34	0,74	0,96	1,37	5,48

En el extremo superior observamos que un 5% de las sociedades de la Industria para la construcción podría reducir su exigible en un 13,02% (o más) si a ello dedicara los recursos que genera en un ejercicio. La reducción del pasivo podría ser del 7,42% (o más) en un 5% de las sociedades inmobiliarias. Es decir, hay en el ciclo de la construcción sociedades concursadas con niveles de generación de recursos suficientemente elevados.

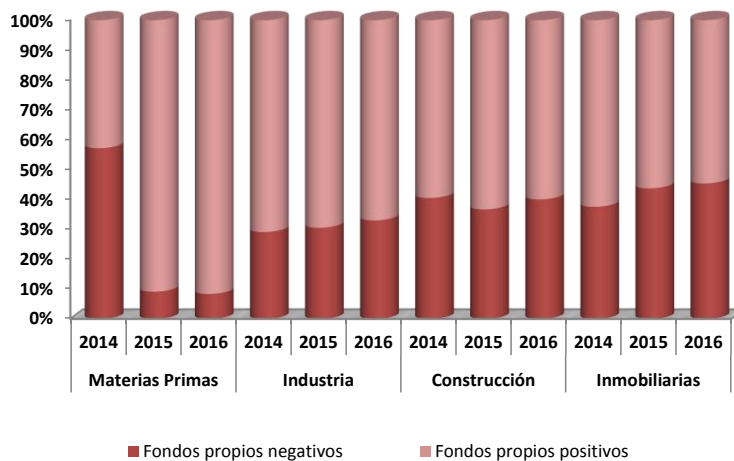
Por supuesto, también se aprecia la existencia de sociedades cuya actividad es extremadamente deficitaria: así, un 5% de las inmobiliarias no podrían reducir más de un 0,26% de su pasivo en un año.

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

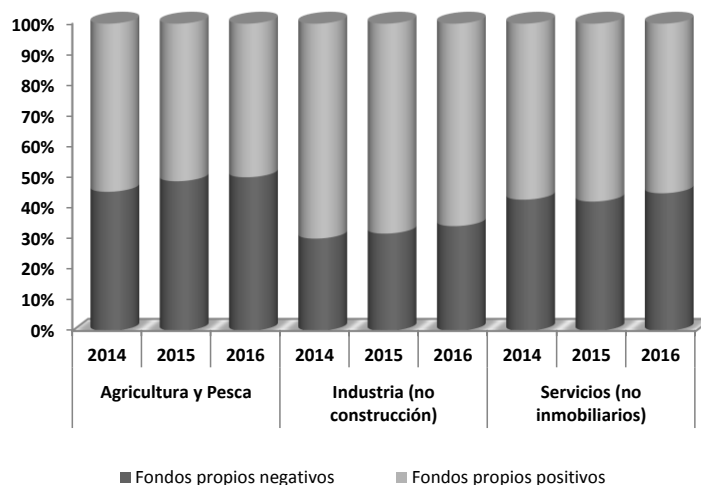
PORCENTAJE DE CONCURSADAS CON FONDOS PROPIOS NEGATIVOS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS			
	2014	2015	2016
Materias primas para construcción	20,00	57,14	9,09
Industria para construcción	31,19	29,08	30,49
Construcción	36,11	40,48	36,66
Actividades inmobiliarias	34,91	37,53	43,71
Agricultura y pesca	32,26	45,28	48,72
Industria (no construcción)	27,76	30,04	31,67
Servicios (no inmobiliarios)	39,43	42,71	42,10

Observamos que, entre los subsectores constructivos, el inmobiliario refleja el mayor porcentaje de sociedades en desequilibrio patrimonial extremo (un 43,71%), seguido del subsector dedicado a la edificación y obras (un 36,66%).

Proporción de concursadas con fondos propios negativos, ciclo constructivo



Proporción de concursadas con fondos propios negativos, resto de sectores

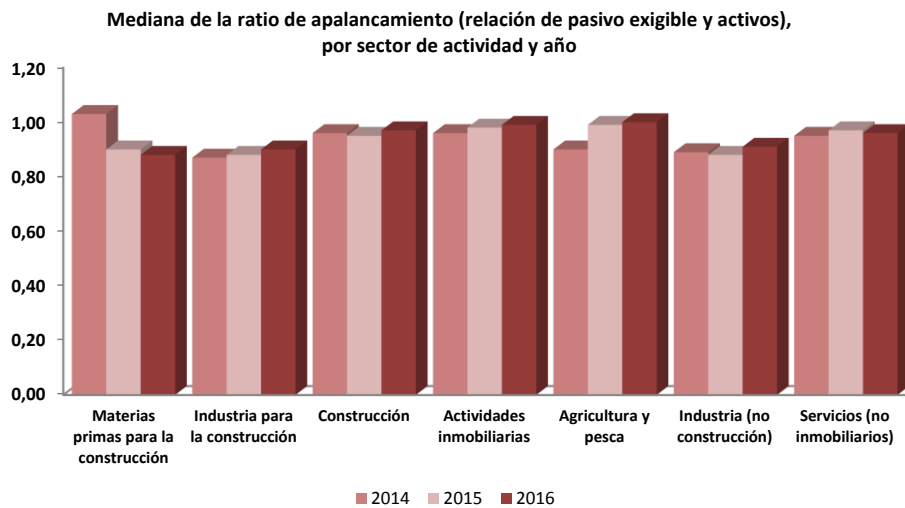


Se advierte asimismo, ahora fuera del ciclo de la construcción, que las sociedades industriales muestran mejor imagen patrimonial que las de servicios.

Como forma de aproximar la solvencia de las concursadas, seguidamente calculamos la mediana de la ratio entre pasivos y activos, desagregando por subsectores de actividad y años.

MEDIANA DE LA RATIO DE APALANCAMIENTO (PASIVO EXIGIBLE SOBRE ACTIVO TOTAL), POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2014	2015	2016	VAR. 2014-2015	VAR. 2015-2016
Materias primas para construcción	1,03	0,90	0,88	-12,62	-2,22
Industria para construcción	0,87	0,88	0,90	1,15	2,27
Construcción	0,96	0,95	0,97	-1,04	2,11
Actividades inmobiliarias	0,96	0,98	0,99	2,08	1,02
Agricultura y pesca	0,90	0,99	1,00	10,00	1,01
Industria (no construcción)	0,89	0,88	0,91	-1,12	3,41
Servicios (no inmobiliarios)	0,95	0,97	0,96	2,11	-1,03

Vemos que los niveles de apalancamiento aumentan en los subsectores de la construcción, a excepción del de Materias primas para la construcción. La mediana de las sociedades inmobiliarias se acerca a la unidad (99%), quedando algo por debajo el subsector constructivo (97%).

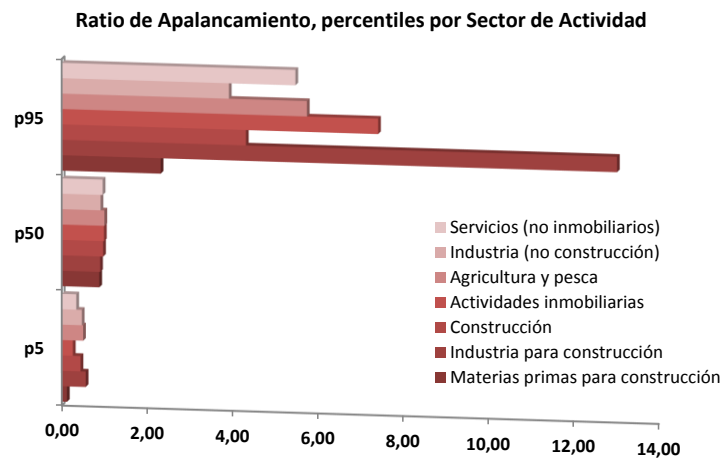


Si el exceso de deuda caracteriza a estas concursadas, también es cierto que, cuando la mediana es inferior a 1, en al menos la mitad de las sociedades que componen el subsector correspondiente los pasivos exigibles están por debajo del valor contable de los activos.

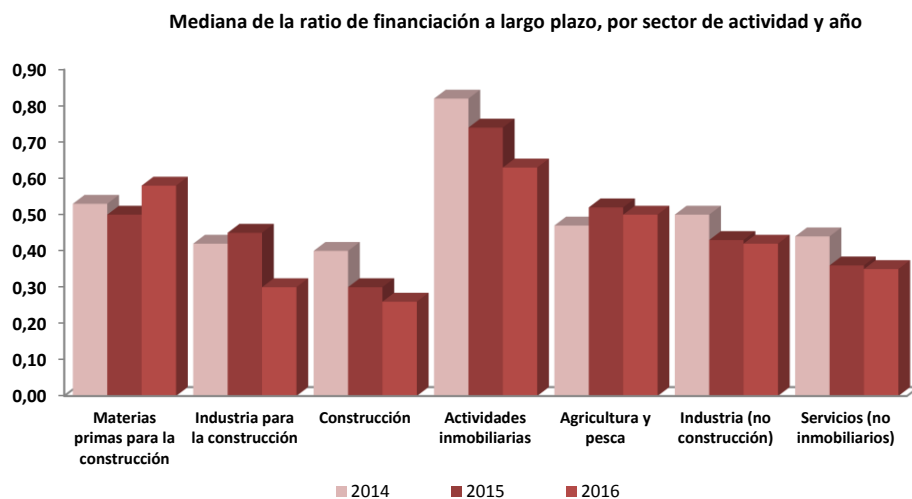
Por su relevancia en el análisis de los concursos, y al igual que se hizo con la ratio de recursos generados, en la siguiente tabla ampliamos el análisis calculando los percentiles para la medida de apalancamiento.

APALANCAMIENTO, POR SECTOR DE ACTIVIDAD					
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95
Materias primas para construcción	0,12	0,87	0,88	1,16	2,32
Industria para construcción	0,56	0,78	0,90	1,10	13,02
Construcción	0,44	0,80	0,97	1,33	4,32
Actividades inmobiliarias	0,26	0,78	0,99	1,36	7,42
Agricultura y pesca	0,50	0,86	1,00	1,23	5,75
Industria (no construcción)	0,47	0,74	0,91	1,19	3,92
Servicios (no inmobiliarios)	0,34	0,74	0,96	1,37	5,48

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 26% o menos del valor del activo. Ello no obstante, precisamente su entrada en concurso pone en duda la veracidad de la valoración del activo.



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



La desagregación sectorial revela que dentro del ciclo de la construcción encontramos dos extremos opuestos: el subsector de actividades inmobiliarias, con una mediana de la financiación a largo del 63% (sobre el valor del activo) y el subsector de la construcción (edificaciones y obras), con una mediana del 26%.

MEDIANA DE LA RATIO DE FINANCIACIÓN A LARGO PLAZO, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2014	2015	2016	VAR. 2014-2015	VAR. 2015-2016
Materias primas para construcción	0,53	0,50	0,58	-5,66	16,00
Industria para construcción	0,42	0,45	0,30	7,14	-33,33
Construcción	0,40	0,30	0,26	-25,00	-13,33
Actividades inmobiliarias	0,82	0,74	0,63	-9,76	-14,86
Agricultura y pesca	0,47	0,52	0,50	10,64	-3,85
Industria (no construcción)	0,50	0,43	0,42	-14,00	-2,33
Servicios (no inmobiliarios)	0,44	0,36	0,35	-18,18	-2,78

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

MEDIANA DE LA RATIO DE INMOVILIZADO MATERIAL Y FINANCIERO POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2014	2015	2016	VAR. 2014-2015	VAR. 2015-2016
Materias primas para construcción	0,58	0,32	0,56	-44,83	75,00
Industria para construcción	0,27	0,22	0,18	-18,52	-18,18
Construcción	0,16	0,14	0,11	-12,50	-21,43
Actividades inmobiliarias	0,09	0,13	0,08	44,44	-38,46
Agricultura y pesca	0,41	0,48	0,35	17,07	-27,08
Industria (no construcción)	0,32	0,28	0,26	-12,50	-7,14
Servicios (no inmobiliarios)	0,22	0,20	0,20	-9,09	0,00

Advertimos que tanto el subsector de la Construcción como, muy especialmente, el de las Actividades inmobiliarias exhiben proporciones muy bajas de inmovilizados materiales y financieros (11% y 8% respectivamente).

Parece normal que, en correspondencia con las dificultades que siguen caracterizando la venta de sus existencias (en este caso, los inmuebles), la proporción de los activos corrientes sea tan elevada.

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

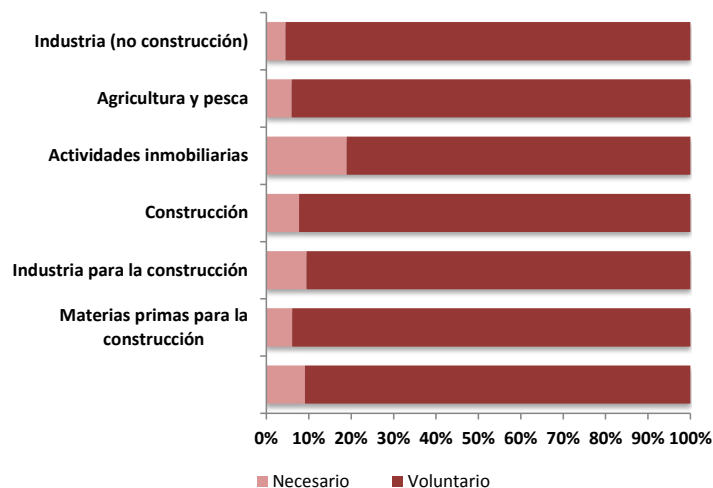
5.3. Aspectos procesales de los concursos del ciclo constructivo.

Pasamos en este tercer y último apartado del capítulo a analizar los aspectos procesales de los concursos, distinguiendo por subsectores de actividad. Como se ha señalado en la introducción, al abarcar los procedimientos concursales períodos superiores al año, y habida cuenta de los posibles reinicios de las fases sucesivas, resulta conveniente tomar como referencia los documentos generados en un período concreto, en este caso el año 2016. Así, los documentos generados en 2016 que representen avances procesales se pondrán en relación con sucesos procesales de ejercicios previos, sin repetir la contabilización de una concursada en el análisis de una dimensión concreta.

Empezaremos por estudiar las diferencias entre subsectores en relación con la identidad del solicitante del concurso. Se trata de una cuestión relevante, puesto que indica la mayor o menor proactividad de los acreedores en la elección del concurso como salida al problema de la insolvencia.

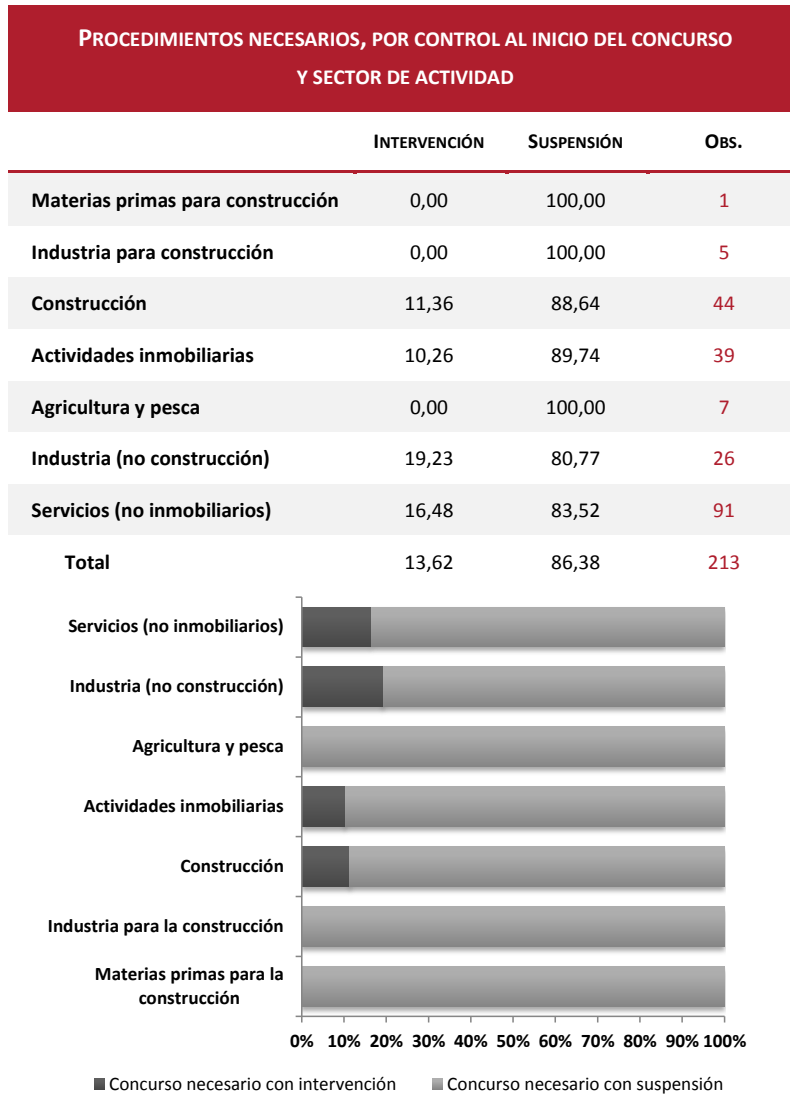
PORCENTAJES DEL CARÁCTER VOLUNTARIO O NECESARIO DEL CONCURSO, POR SECTOR DE ACTIVIDAD

	CONCURSO NECESARIO	CONCURSO VOLUNTARIO	Obs.
Materias primas para construcción	9,09	90,91	11
Industria para construcción	6,10	93,90	82
Construcción	9,44	90,56	466
Actividades inmobiliarias	7,74	92,26	504
Agricultura y pesca	18,92	81,08	37
Industria (no construcción)	5,99	94,01	434
Servicios (no inmobiliarios)	4,55	95,45	2.000
Total	6,03	93,97	3.534



No se registran sectores en los que los acreedores se hayan mostrado proactivos en porcentajes lo suficientemente apreciables, salvo en la Agricultura y pesca, con un 18,92%. Le sigue el subsector de la construcción, con el 9,44%.

También resulta interesante analizar qué efectos tiene la solicitud de los acreedores sobre las facultades de administración del deudor. Con tal propósito, en la siguiente tabla se refleja el porcentaje de deudores que, a pesar de haber entrado en concurso por iniciativa de los acreedores, han mantenido (por decisión judicial) las facultades de administración (intervención).



Se aprecia que los porcentajes son menores en las sociedades del ciclo de la construcción, puesto que varían del 0% al 11,36% en el subsector de edificaciones y obras, mientras que en los subsectores no constructivos los porcentajes ascienden al 19,23 y al 16,48% en la Industria no constructiva y en los Servicios no inmobiliarios respectivamente.

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

**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	37,50	25,00	37,50	8
Industria para construcción	6,90	5,75	17,24	70,11	87
Construcción	2,98	6,20	5,96	84,86	403
Actividades inmobiliarias	7,23	11,33	3,13	78,32	512
Agricultura y pesca	0,00	25,71	25,71	62,86	35
Industria (no construcción)	5,78	7,47	9,40	77,35	415
Servicios (no inmobiliarios)	6,77	6,97	4,25	82,02	1.507
Total	6,10	7,95	5,53	80,42	2.967

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, si bien aquí vemos que escapan a esta regla las sociedades proveedoras de Materias primas para la construcción. Bien que se trata únicamente de 8 sociedades, llama la atención que en 2016 ninguna de ellas logra iniciar la fase de convenio sin luego derivar a la liquidación.

Destaca por su parte el subsector de la Industria para la construcción, donde únicamente el 5,75% inicia la liquidación habiendo pasado previamente por la fase de convenio. Un posible error clasificatorio que, dentro del ciclo constructivo, alcanza cifras muy elevadas entre las proveedoras de Materias primas (37,5%), siendo notable el porcentaje anotado entre las inmobiliarias (11,33%). En cuanto a los convenios que derivan en liquidación, sobresalen el 25% y el 17,24% entre las proveedoras de materias primas y las sociedades industriales de la construcción.



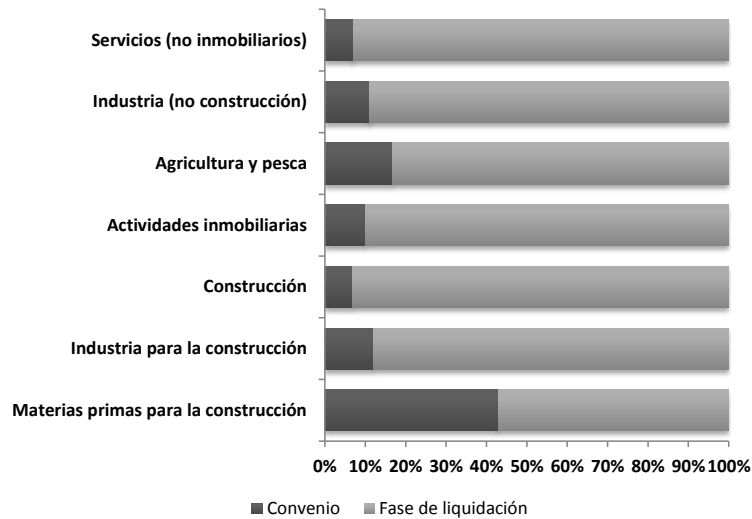
En la siguiente tabla se relacionan las fases de liquidación con los convenios realmente alcanzados.

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

	CONVENIO	FASE DE LIQUIDACIÓN	Obs.
Materias primas para construcción	42,86	57,14	14
Industria para construcción	11,96	88,04	92
Construcción	6,90	93,10	420
Actividades inmobiliarias	10,04	89,96	528
Agricultura y pesca	16,67	83,33	42
Industria (no construcción)	11,14	88,86	440
Servicios (no inmobiliarios)	6,95	93,05	1.510
Total	8,54	91,46	3.046

Lidera la lista de actividades el subsector de las Materias primas para la construcción, con mucha ventaja (un 42,86% de convenios) sobre el siguiente subsector (esta vez, no constructivo): la Agricultura y pesca (el 16,67%). Se trata ciertamente de subsectores poco numerosos, por lo que conviene fijarnos en lo que sucede en los otros, llamando la atención el reducido 6,90% de convenios registrado en las sociedades dedicadas a la edificación (subsector de la Construcción).

Procedimientos que alcanzan convenio



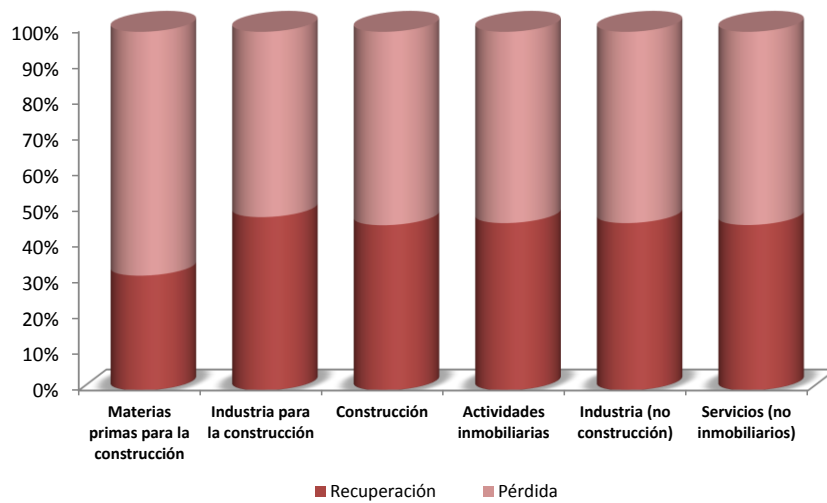
Cuestión distinta es si, una vez alcanzado el convenio, las expectativas de recuperación de los acreedores difieren significativamente por subsectores. Siguiendo la aproximación descrita en la Metodología, la siguiente tabla refleja las medianas de las expectativas de recuperación de los acreedores ordinarios.

**MEDIANA DE LAS EXPECTATIVAS DE RECUPERACIÓN (%) DE LOS
ACREEDORES ORDINARIOS EN LOS CONVENIOS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD**

	RECUPERACIÓN	PÉRDIDA
Materias primas para construcción	32,02	67,98
Industria para construcción	48,34	51,66
Construcción	46,08	53,92
Actividades inmobiliarias	46,67	53,33
Agricultura y pesca	18,45	81,55
Industria (no construcción)	46,67	53,33
Servicios (no inmobiliarios)	46,13	53,87

Destacan los bajos niveles de recuperación de las proveedoras de materias primas para la construcción (una mediana del 32,02%) y las sociedades del sector primario (18,45%). En el extremo opuesto nos encontramos con la Industria para la construcción, con una mediana del 48,34%, seguida de las sociedades inmobiliarias, un 46,67%, la misma cifra que la registrada en la Industria no constructiva.

Mediana de la expectativa de recuperación para los acreedores ordinarios, convenios



Claramente se aprecia que los deudores de las sociedades del subsector de la Industria para la construcción se comprometen a un nivel mayor de pagos.

5.4. Perspectiva histórica.

El ejercicio 2016 supone un paso más en la salida, prolongada, del sector de la construcción de la crisis iniciada en 2008, representando el 30,08% del número total de concursadas, por debajo del 32,83 registrado en 2015. Claramente, la proporción de concursadas vinculadas a la construcción sigue disminuyendo con respecto a lo observado en los ejercicios precedentes, del 2009 al 2015: 44,8%, 45,82, 45,59%, 44,84%, 41,05%, 35,55% y 32,83%.

Por su parte, la muestra de 2016 recoge unos pasivos totales acumulados de 8,0 mil millones de Euros, algo por debajo de los 8,2 mil millones de Euros de 2015, y lejos de los 26,4 millones de Euros de 2014. En 2016 los pasivos de la construcción ascendieron a 4,5 mil millones de Euros, algo menos que los 4,8 mil millones de 2015. Vemos que la disminución interanual (es decir, con respecto a lo registrado en 2015) del volumen total de pasivos fue del 3,29%, muy por debajo de la disminución interanual registrada entre el 2014 y 2015, que fue del 68,68%.

Otro dato llamativo es que los pasivos de la construcción representaron el 57,99%, superando incluso el 57,62% y el 57,97% de 2014 y 2015, y bastante por encima de lo observado en 2012 y 2013, con un 49,83% y un 50,51%, lo que indica que el sistema concursal sigue atrayendo un volumen desproporcionado de pasivos originados en el sector. Muy lejos queda, porcentualmente y en el tiempo, el 81% que se observó en 2008 o el 65,45% y el 60,73% de 2011 y 2010 respectivamente. Destacan en cualquier caso los pasivos del subsector de las Actividades inmobiliarias, un 45,36% del total de la muestra en 2016, superando el 41,59% de 2015.

Conviene recordar que el año de referencia de este largo proceso de liquidación sigue siendo 2008, en que el ciclo constructivo alcanzó un volumen de 20,7 mil millones de Euros, dentro de los cuales las actividades inmobiliarias acumularon 15,5 mil millones, cifras ambas ostensiblemente superiores a los 4,6 y a los 3,6 mil millones de Euros acumulados respectivamente en 2016.

De otro lado, el número de asalariados de la construcción afectados por situaciones concursales pasó de los 5.260 de 2015 a los 6.631 en 2016, incremento algo sorprendente, dada la deriva descendente de la que veníamos: ténganse en cuenta los 20.093 de 2014. A nivel de subsectores, el número de asalariados del subsector de la construcción (edificaciones y obras), el más intensivo en factor trabajo, pasó de 10.605 en 2014 a 3.517 en 2015, para luego subir a 4.750 en 2016. El peso porcentual del ciclo completo de la construcción en el plano laboral fue de 7,93%, por debajo del 12,60% de 2015, y muy lejos del 29,50% de 2014. El subsector de la Construcción (edificaciones y obras) apenas representa 5,68% (sobre el total de la muestra de concursadas), una proporción inferior al 8,42% del total (muy lejos del 30% - o superior - registrado en el trienio 2008-2010).

Con respecto a la mediana de asalariados, se constata que en 2016 la mediana de las promotoras inmobiliarias fue de un asalariado, la misma cifra de 2015, pero por debajo de los dos asalariados de 2013 y 2014. Año a año se confirma su carácter básicamente patrimonial. Muchos más asalariados se contrataron en la Industria para la construcción, con una mediana de 9, habiendo sido 8 la mediana de asalariados de 2015. Destaca el subsector de las Materias primas para la construcción, que alcanzó la cifra de 20, el máximo obtenido para el conjunto de los subsectores analizados en 2016. Resulta informativo, sin embargo, retroceder históricamente al ejercicio 2008, en que este subsector reflejó una mediana de 35 asalariados, muy superior a los 6 asalariados registrados en 2015, que a su vez fue inferior a los 12 de 2013 y los 9 de 2014.

En cuanto al perfil financiero del ciclo de la construcción, el 65,63% de las sociedades de promoción inmobiliaria reflejaron recursos generados negativos, algo menos que en 2015, un 68,41%, y un poco por encima del 65,36% de 2014, aunque bastante más que en 2011 (53,39%), 2012 (52,24%) y 2013 (33,78%). Es decir, las inmobiliarias que entran en concurso reflejan históricamente poca capacidad para generar recursos. Relacionado con ello, hemos visto que en 2016 solamente un 4,89% de las sociedades inmobiliarias cuentan

con recursos generados suficientes para alcanzar un convenio, por debajo del 5,12% y del 5,70% de 2014 y 2015 respectivamente. Contrasta la relativa mejora del subsector de la construcción (edificaciones y obras), que pasó del 6,22% al 10,57% y al 11,36% en 2014, 2015 y 2016. En una línea similar encontramos al subsector de la Industria para la construcción: 8,43%, 15,85% y 16,67 respectivamente en los años señalados. Hay que decir, que en los sectores no constructivos no se aprecian cambios reseñables en este sentido.

Desde la perspectiva patrimonial, cabe notar el incremento en la ratio de apalancamiento que en 2016 sufre el subsector inmobiliario: hasta el 99%, superando el 98% de 2015 y el 96% de 2014. Ello viene acompañado de un descenso muy importante en la proporción de activos financiados con pasivo exigible a largo y con fondos propios: un 63% en 2016, frente al 82% y el 74% de 2014 y 2015.

En el plano procesal, los intentos fallidos de reestructuración (es decir, liquidaciones que se producen tras la apertura de la fase de convenio, o incluso tras la firma de un convenio) ascendieron al 22,99% en el subsector de la Industria para la construcción, por encima del 15,83% de 2015. Por el contrario, estos posibles errores clasificatorios se redujeron del 15,66% en 2015 al 14,45% en 2016 en el subsector de las actividades inmobiliarias, y del 12,88% en 2015 al 12,66% en el subsector de la Construcción.

Finalmente, el porcentaje de convenios alcanzados en el subsector de la Industria para la construcción pasó del 18,06% en 2015 al 7,10% en 2016, un descenso muy significativo. En línea similar pero más moderada, en el subsector de la Construcción se pasó del 10,17% en 2015 al 4,83%, mientras que contrariamente en las Actividades inmobiliarias se creció, pasando del 6,72% en 2015 al 7,91% en 2016. Hay que señalar que la tasa de convenios del subsector de la Industria para la construcción ha sido tradicionalmente alta (por ejemplo, en 2014 fue del 12,21%), lo que probablemente explica el mayor peso de las liquidaciones iniciadas por fracaso de los mismos: es decir, se aprueban más convenios, pero menos viables. También ha sido históricamente elevada la cifra de convenios entre los proveedores de materias primas, un 42,86% en 2016, proporción extraordinaria, incluso comparado con el 14,29% de 2015 (ya relativamente elevada). En definitiva, la mayor propensión al convenio en este subsector ha sido constatada en los ejercicios comprendidos entre el 2009 y 2016, ambos incluidos, si bien el dato pierde algo de relevancia por el escaso número de sociedades que lo componen año a año.

RECAPITULACIÓN

- En 2016 se produce una nueva caída en el número de sociedades concursadas. La reducción es muy superior en el ciclo de la construcción, con una variación del 24,3% (negativo) frente al 14,05% (negativo) en el resto de sectores. Lideran la caída las sociedades de la Agricultura y Pesca (-41,27%), seguidas de las que integran la Industria para la construcción (-33,33%) y las Actividades inmobiliarias (-28,21%).
- En términos del pasivo acumulado, se advierte un incremento en el sector de Servicios inmobiliarios, un 5,44%, así como en la Industria no constructiva, un 0,96%. Por su parte, desciende un 38,36% la Industria para la construcción y un 23,06% la Construcción.
- En 2016 el subsector que más asalariados aportó al conjunto fue el de la edificación de obras: 4.750 asalariados, creciendo un 35,06% con respecto al 2015.
- El subsector de los Servicios no inmobiliarios registró el mayor impacto laboral en términos absolutos: 70.732 asalariados, tras incrementar su cifra un 132,18% con respecto a 2015.

- Respecto a las concursadas que podrían pagar la totalidad de sus deudas en 10 años o menos (una medida aproximada de las que están en disposición de alcanzar un convenio), vemos que son las inmobiliarias las que presentan peor imagen: solamente el 4,89% tendría capacidad para hacerlo. En cambio, en el subsector de la Industria para la construcción, el porcentaje sería un 16,67%.
- Un 5% de las sociedades de la Industria para la construcción podría reducir su exigible en un 13,02% (o más) si a ello dedicara los recursos que genera en el ejercicio (un año). La reducción anual del pasivo podría ser del 7,42% (o más) en un 5% de las sociedades inmobiliarias.
- En 2016 el subsector inmobiliario refleja el mayor porcentaje de sociedades en desequilibrio patrimonial extremo (fondos propios negativos), un 43,71%, seguido de las dedicadas a la edificación y obras, un 36,66%.
- La mediana de apalancamiento de las sociedades inmobiliarias se acerca a la unidad (99%), quedando algo por debajo el subsector de la edificación y las obras (97%). Y entre las sociedades inmobiliarias encontramos un 5% cuyos pasivos suman un 26% o menos del valor del activo. Su entrada en concurso pone en duda la veracidad de la valoración del activo.
- El subsector de actividades inmobiliarias registra una mediana en la financiación a largo del 63% (sobre el valor del activo) y el subsector de la construcción (edificaciones y obras) una mediana muy inferior, del 26%.
- Tanto el subsector de la Construcción como, muy especialmente, el de las Actividades inmobiliarias exhiben proporciones muy bajas de inmovilizados materiales y financieros (11% y 8% respectivamente).
- Son pocos los sectores en los que los acreedores se hayan mostrado proactivos: el mayor porcentaje de concursos necesarios lo alcanzó la Agricultura y pesca, con un 18,92%. Le sigue el subsector de la construcción, con el 9,44%.
- El deudor conservó la administración de la concursada en el 19,23% de los concursos necesarios de la Industria no constructiva, y en el 16,48% de los concursos necesarios de los Servicios no inmobiliarios.
- En el subsector de la Industria para la construcción únicamente el 5,75% inicia la liquidación habiendo pasado previamente por la fase de convenio. Un posible error clasificatorio que, dentro del ciclo constructivo, alcanza cifras muy elevadas entre las proveedoras de Materias primas (37,5%), siendo notable el porcentaje anotado entre las inmobiliarias (11,33%).
- En cuanto a los convenios que derivan en liquidación, sobresalen el 25% y el 17,24% entre las proveedoras de materias primas y las sociedades industriales de la construcción.
- Nos ha llamado la atención el reducido 4,83% de convenios registrado entre las sociedades dedicadas a la edificación (subsector de la Construcción).
- En cuanto a las expectativas de recuperación de los acreedores ordinarios, destacan los bajos niveles de las proveedoras de materias primas para la construcción (una mediana del 32,02%) y de las sociedades del sector primario (18,45%). En el extremo opuesto nos encontramos con la Industria para la construcción, con una mediana del 48,34%, seguida de las sociedades inmobiliarias, un 46,67%, la misma cifra que la registrada en la Industria no constructiva.

6. Los Acuerdos Extrajudiciales de Pagos. [Cifras provisionales]

Hasta la fecha de recopilación de datos para este Anuario (finales de 2016), llevamos registrados un total de 17 solicitudes de Acuerdos Extrajudiciales de Pago realizadas por personas jurídicas a lo largo de 2016. Si bien son cifras provisionales, se puede decir que es un número muy reducido, especialmente si se tienen en cuenta los 1.001 nuevos expedientes que afectaron a 1.310 personas físicas (con o sin actividad empresarial) a lo largo de ese mismo año. A pesar de ello, dado que el ámbito subjetivo de esta institución preconcursal abarca a las sociedades de menor dimensión, creemos muy informativo analizar las características de las solicitantes personas jurídicas.

El Acuerdo Extrajudicial de Pagos (al que en adelante también nos referiremos como AEP) es una institución preconcursal introducida originalmente por la *Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización*, norma que entró en vigor el 29 de septiembre de 2013, y que posteriormente fue objeto de reforma por el Real Decreto-ley 1/2015, de 27 de febrero, de *mecanismo de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social*, de entrada en vigor el 1 de marzo de 2015. Esta última norma se aplicó a aquellos procedimientos extrajudiciales no concluidos a la fecha de entrada en vigor.¹⁹

Se trata de un procedimiento de renegociación pensado para deudores insolventes con pasivo estimado inicial no superior a los cinco millones de euros. Es un mecanismo distinto del concurso y se sustancia (como su nombre indica) fuera de la sede judicial mercantil si bien, por su conexión con éste, fue insertado en el texto de la Ley concursal (Título X, LC).

A diferencia del concurso, el AEP solamente puede iniciarse por solicitud del deudor (y no por los acreedores), procediéndose al nombramiento de un mediador, cuya principal función consiste en impulsar el acuerdo con los acreedores. Su inicio (y hasta la adopción del acuerdo) produce efectos de protección frente a las acciones de ejecución de los acreedores hasta un plazo máximo de tres meses (con la excepción de los créditos con garantía real, excepción aplicable siempre que las garantías no recaigan sobre el patrimonio necesario para la actividad profesional o empresarial, ni sobre la vivienda habitual) y frente solicitudes de concurso necesario, quedando asimismo protegido de las posibles acciones de rescisión en caso de iniciarse el concurso por no haberse alcanzado el acuerdo, o por haberse incumplido.

Desde su introducción en 2013 hasta la reforma de 2015, el ámbito subjetivo del AEP se limitó a empresarios personas físicas (incluidos los trabajadores autónomos) y a personas jurídicas. La reforma de 2015 añadió a personas naturales no empresarios, en cuyo caso se aplica un procedimiento simplificado con solicitud al notario, quien puede actuar como impulsor del acuerdo con funciones de mediador, a menos que nombre a un mediador por solicitud del deudor o porque lo estime conveniente.²⁰

Aceptado el cargo quien se designe como mediador, el registrador mercantil (para el supuesto de empresarios o entidades inscribibles), la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación (personas jurídicas o persona natural empresario)²¹, o el notario (para quienes no sean empresarios o entidades inscribibles)²² habrá

¹⁹ El Real Decreto-ley 1/2015 fue convalidado posteriormente por la Ley 25/2015, de 28 de julio, de *mecanismo de segunda oportunidad, reducción de la carga financiera y otras medidas de orden social*.

²⁰ Corresponde al notario la comunicación de apertura de negociaciones al juzgado competente para la declaración del concurso, así como instar el concurso si al término de dos meses no es posible alcanzar acuerdo.

²¹ Adviértase la particularidad, en el caso de las Cámaras, del nombramiento de una comisión con funciones de mediación, que estará integrada por un mediador.

²² Las personas naturales no empresarios deben presentar la solicitud ante el notario de su domicilio. A ello se añaden una serie de disposiciones específicas que afectan a los plazos, abreviándolos, y a la naturaleza del acuerdo, limitándola.

de comunicarlo a los registros correspondientes, comunicando asimismo la apertura de negociaciones al juzgado competente para la declaración de concurso, y ordenando su publicación en el “Registro Público Concursal”. En los diez días siguientes a la aceptación del cargo deberá el mediador convocar a los acreedores a una reunión que se celebrará dentro de los dos meses siguientes a la aceptación del cargo. La propuesta será inicialmente elaborada por el mediador, siendo remitida por éste con una antelación mínima de 20 días naturales antes de la reunión.

El contenido de la propuesta puede comprender diversas posibilidades, que incluyen la cesión de bienes o derechos (no necesarios para la continuación de la actividad) en pago o para pago de la totalidad o parte de los créditos, la conversión de deuda en acciones o participaciones de la sociedad deudora, la conversión de deuda en préstamos participativos, o una propuesta de pagos cuyos límites de quita y espera se hacen depender de las mayorías alcanzadas.²³

Consideradas las posibles propuestas de modificación de los acreedores y una vez obtenida la aceptación del deudor, el acuerdo se aprueba en una reunión presencial. Tanto la aprobación como su posterior cumplimiento se comunican al juzgado competente para tramitar el concurso, al Boletín Oficial del Estado y al Registro Público Concursal. Contrariamente, sea por imposibilidad de alcanzar el acuerdo o por su incumplimiento, el procedimiento debe derivar al concurso (que tendrá carácter “consecutivo”), por solicitud del mediador, del deudor o los acreedores, abriéndose (salvo insuficiencia de masa activa) necesaria y simultáneamente la fase de liquidación.

Señalemos también que con la reforma de 2015 el AEP incorpora la doctrina iniciada con los Acuerdos de Refinanciación, relativa a la extensión de los efectos del acuerdo a los acreedores garantizados disidentes.²⁴ Asimismo, deja de ser forzoso el inicio simultáneo de la fase de liquidación en el concurso consecutivo (que además será abreviado), previéndose que el mediador concursal (cuando actúe como solicitante) o el deudor (incluso cuando soliciten el concurso los acreedores) formule una propuesta anticipada de convenio o un plan de liquidación. La apertura de la fase de liquidación se produce por solicitud del deudor o del mediador, o por inexistencia o fracaso de la propuesta anticipada de convenio.²⁵

De forma similar a como realizamos en el primer capítulo del Anuario 2016, dedicado a las sociedades concursadas, seguidamente analizamos las características de las sociedades acogidas a este instituto preconcursal, tomando como referencia la fecha de solicitud (o, en ausencia de la misma, la fecha de nombramiento del mediador). A lo largo del Anexo se irán relacionando las magnitudes calculadas para las sociedades solicitantes con las obtenidas en el Capítulo 1 de este Anuario, que da cuenta del perfil financiero y económico de las concursadas.

Los resultados presentados en esta versión corresponden a los Acuerdos Extrajudiciales de Pago iniciados en

²³ En particular, con respecto a la quita y espera, en el supuesto de lograr el apoyo del 60 por ciento del pasivo que pudiera verse afectado, los acreedores cuyos créditos no gocen de garantía real o por la parte de los créditos que exceda del valor de la garantía real, quedarán sometidos a las esperas, ya sean de principal, de intereses o de cualquier otra cantidad adeudada, con un plazo no superior a cinco años, y a quitas no superiores al 25 por ciento del importe de los créditos. Si hubiera votado a favor del mismo el 75 por ciento del pasivo que pudiera verse afectado por el acuerdo extrajudicial de pagos, los acreedores cuyos créditos no gocen de garantía real o por la parte de los créditos que exceda del valor de la garantía real, quedarán sometidos a las esperas con un plazo de cinco años o más, pero en ningún caso superior a diez, así como a quitas superiores al 25 por ciento del importe de los créditos.

²⁴ Así, cuando se alcance un Acuerdo Extrajudicial de Pagos, estos acreedores también quedan vinculados (por la parte de sus créditos que no excedan del valor de la garantía) siempre que se alcance una proporción de valor de las garantías aceptantes sobre las garantías otorgadas superior al 65 por ciento en acuerdos con quita del 25 por ciento y espera no superior a cinco años, y del 80 por ciento en acuerdos con espera no superior a diez años.

²⁵ En relación con el concurso consecutivo del deudor persona natural, debemos referir el posible beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho en la liquidación, siempre que el concurso se califique como fortuito.

2016 accesibles por el Centro de Procesos Estadísticos del Colegio de Registradores a 1 de enero de 2017. Son, por tanto, resultados provisionales, a la espera de ser completados con los que van siendo informados a lo largo del primer semestre de 2017.

6.1. Dimensión de la sociedad solicitante.

Las Sociedades de Responsabilidad Limitada representan el 100% en la muestra. El dominio de este tipo de sociedades era de esperar dado el límite objetivo de 5 millones de pasivo estimado que la norma establece para solicitar el Acuerdo Extrajudicial de Pagos. Señalemos que en 2016 el porcentaje de Sociedades de Responsabilidad Limitada entre las concursadas fue del 86,7% (muestra de Registradores).

Tras esta primera aproximación a su dimensión, seguidamente se muestran diversos percentiles relativos al activo, al exigible, al volumen de negocio y a los asalariados.

DIMENSIÓN DE LOS SOLICITANTES DE AEP						
PERSONAS JURÍDICAS						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	700	2.502	321.991	857.651	1.484.066	14
Pasivo Exigible (€)	5	1.056	231.278	387.288	1.350.037	14
Volumen de Negocio (€)	579	36.503	131.330	472.800	2.433.819	12
Asalariados	1	1	3	8	19	6

Si la mediana del volumen de negocio de las solicitantes fue de 131.330 Euros, la cifra obtenida para las nuevas concursadas de 2016 fue de 404.589 Euros. De forma similar, la mediana de pasivo en las solicitantes fue de 231.278 Euros, mientras que las sociedades concursadas de ese mismo año (véase el Capítulo 1) exhibieron una mediana de 492.167 en pasivos. El percentil 95 indica que solamente el 5% de las sociedades alcanza un pasivo igual o mayor a 1.350.037 Euros. En el extremo opuesto, se advierte la existencia de una sociedad con exigible de 5 Euros. No se trata de un error estadístico sino de una singularidad.

En definitiva, se constata que las solicitantes de Acuerdos Extrajudiciales de Pago son sociedades de muy reducida dimensión.

La siguiente distribución por tramos revela que la gran mayoría de las solicitantes se sitúa por debajo del millón de Euros de pasivo: un 92,9%. Apuntemos que en 2016 las concursadas con pasivos inferiores al millón de Euros sumaron el 67,7% de la muestra.

DIMENSIÓN DE LOS SOLICITANTES DE AEP				
PERSONAS JURÍDICAS				
TRAMO	ACTIVO TOTAL		PASIVO EXIGIBLE	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%
[0 – 1.000.000 €[12	85,7	13	92,9
[1.000.000 € – 2.500.000 €[2	14,3	1	7,1

TRAMO	ASALARIADOS	
	NÚMERO	%
[0 – 10 [5	83,3
[10 – 20]	1	16,7

Por su parte, la solicitante típica de AEP contrata a 3 asalariados (exclusión hecha de las que contratan a cero asalariados o de aquellas para las que no disponemos del dato). Es decir, se trata de plantillas relativamente pequeñas si se compara con la mediana de 6 observada entre las concursadas de 2016. En cuanto a las más grandes, el percentil 95 asciende a 19 asalariados. En la tabla anterior se puede ver que se trata de una única sociedad: el resto contrata a menos de 10 asalariados.

En la siguiente sección se analiza la distribución geográfica, por sectores, así como la edad de las sociedades solicitantes.

6.2. Distribución geográfica, sectorial y por edad

Previamente a analizar el sector y la edad, veamos la distribución geográfica de las sociedades solicitantes.

En la siguiente tabla se advierte que, una vez que se ha registrado un total de 17 solicitudes de AEP por parte de personas jurídicas, suman el mayor número la Comunidad de Madrid y Cataluña (con 3 observaciones cada una). Les sigue la Comunidad Valenciana (2 observaciones).

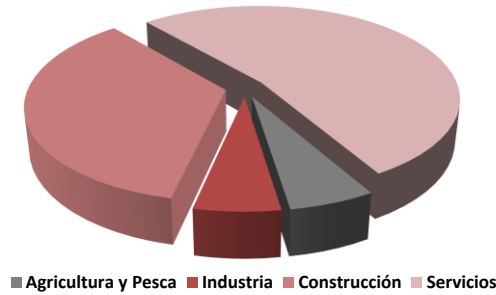
DISTRIBUCIÓN DE LOS SOLICITANTES DE AEP POR CCAA		
PERSONAS JURÍDICAS		
	OBSERVACIONES	%
Aragón	1	5,9
Asturias (P. de)	1	5,9
Canarias	1	5,9
Castilla-La mancha	1	5,9
Cataluña	3	17,6
C. Valenciana	2	11,8
Extremadura	1	5,9
Madrid (C. de)	3	17,6
Murcia (Región de)	1	5,9
Total	17	100,0

Veamos ahora la distribución de las empresas solicitantes por sectores de actividad: agricultura y pesca, industria, construcción y servicios.

AGREGACIÓN DEL SECTOR DE LA SOLICITANTE DEL AEP*		
PERSONAS JURÍDICAS		
	OBSERVACIONES	%
Agricultura y pesca	1	6,3
Industria	1	6,3
Ciclo Construcción*	6	37,5
Servicios	9	56,3

* Criterio de agrupación CPE-Registradores

Sector de las Solicitantes de AEP, Personas Jurídicas



Vemos que se tramitaron 9 expedientes correspondientes al sector servicios (no inmobiliarios), mientras que 6 pertenecieron a la construcción, correspondiendo a la industria y a la agricultura y pesca 1 observación respectivamente. En definitiva, vemos que el porcentaje de sociedades de la construcción se sitúa en el 37,5%, mientras que en 2016 este sector acumuló el 30,1% de las concursadas. La distribución por subsectores del ciclo de la construcción ha sido la siguiente.

DESGLOSE SECTORIAL DE LA CONSTRUCCIÓN, SEGÚN SUBSECTORES DEL CICLO CONSTRUCTIVO

SUBSECTOR	NÚMERO DE SOLICITANTES DE AEP	PORCENTAJE
1- Actividad extractora de Materias Primas	-	0,00
2- Fabricación de Materiales y Equipo para la Construcción	1	16,7
3- Construcción y Actividades Anexas	3	50,0
4- Actividades Inmobiliarias	2	33,3
TOTAL	6	100,0

De forma conjunta, el mayor número de solicitantes perteneció al subgrupo de la construcción (edificaciones y obras), 3 casos, observándose 2 inmobiliarias.

En cuanto a la edad, vemos en la siguiente tabla que las solicitantes alcanzaron una mediana de 11 años. Apuntemos que la edad mediana de las nuevas concursadas de 2016 fue de 13 años, una cifra algo superior.

CARACTERÍSTICAS DE LOS SOLICITANTES DE AEP. ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LA EDAD PERSONAS JURÍDICAS

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Años	1	3	11	19	30	17

TRAMO EDAD	Nº	%	% ACUMULADO
Menos de 2	4	23,5	23,5
[2 - 5[2	11,8	35,3
[5 - 15[5	29,4	64,7
[15 - 25[4	23,5	88,2
[25 - 50[2	11,8	100,0
50 o más	-	-	100,0

La anterior tabla también refleja el hecho de que el 23,5% de las solicitantes de AEP sumaba menos de dos años de existencia. En el extremo contrario, no se detectó ninguna solicitante con 50 años o más.

El tramo de edad más numeroso entre las solicitantes de AEP se compuso de sociedades con más de 5 años y menos de 15 (un 29,4%). Señalemos que entre las concursadas de 2016, también fue ese el tramo más frecuente, aunque con un porcentaje mayor (un 41,5%).

6.3. Viabilidad basada en la actividad de las sociedades solicitantes.

Continuamos con el cálculo de los ratios que nos aproximan a la salud financiera de las actividades de las sociedades solicitantes de un AEP, a partir de los ratios utilizadas a lo largo del Anuario, cuya descripción puede encontrarse en el primer capítulo.

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,76	0,20	0,63	1,00	1,00	13
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-0,87	-0,51	-0,16	-0,04	0,19	13
Resultado Explotación / Activo Total	-1,79	-0,35	-0,09	-0,01	0,05	15
Recursos generados / Pasivo Exigible	-73,26	-0,44	-0,06	-0,01	0,08	14

Vemos que, dado que el percentil 75 es un 4% negativo, el margen neto (resultado del ejercicio sobre volumen de negocio) refleja pérdidas para al menos el 75% de la muestra, siendo la mediana un 16% (cifra negativa). La mediana de la relación del resultado de explotación y el activo también es deficitaria: 9% negativo. También se observa que la ratio de recursos generados nos da una mediana de 6% negativo y un percentil 75 del 1% negativo: esto es, a la gran mayoría de las sociedades le resulta imposible reducir su deuda con los recursos que genera, sea cual sea el valor de ésta.

Si se tiene en cuenta que entre las concursadas de 2016 la mediana del margen neto fue del 10% (cifra negativa), que la ratio de resultados de explotación fue del 6% (cifra negativa), y que la mediana de la ratio de recursos generados fue del 4% (cifra negativa), concluimos que las solicitantes del AEP ofrecieron una imagen financiera próxima o, para ser más preciso, peor a aquellas.

Seguidamente se muestra la proporción de las solicitantes que exhibieron resultados netos negativos.

PROPORCIÓN DE SOLICITANTES DE AEP CON RESULTADO DEL EJERCICIO NEGATIVO		
	OBS.	%
Resultado de Ejercicio < 0	10	76,9
Resultado de Ejercicio > 0	3	23,1
TOTAL	13	100,0

Observamos que el 76,9% de las que iniciaron tramitación del AEP en 2016 arrojaron resultados netos negativos. De nuevo, cabe contrastar estas cifras con la obtenida entre las concursadas de 2016, que fue del 71,9%.

Sin embargo, la ratio de resultados netos no indica la capacidad para atender el exigible, es decir, su solvencia basada en la actividad. A continuación se estima el tiempo (años) necesarios para satisfacer el pasivo exigible si a ello se dedicaran todos los recursos generados.

DISTRIBUCIÓN POR TRAMOS DEL TIEMPO PARA ATENDER EL EXIGIBLE CON LOS RECURSOS GENERADOS			
TRAMOS (AÑOS)	Nº	%	% ACUMULADO
No generan recursos positivos	11	78,6	78,6
25 o más	1	7,1	85,7
[10 – 25[2	14,3	100,0
[5 - 10[-	-	100,0
[0 - 5[-	-	100,0
TOTAL	14	100,00	

La tabla refleja que la proporción de solicitantes de AEP que no sería capaz de reducir su deuda fue del 78,6%, porcentaje muy superior al de las sociedades concursadas de 2016: un 59,9%. Veamos seguidamente las ratios de solvencia patrimonial.

6.4. Solvencia patrimonial de las sociedades solicitantes.

Empleamos aquí las mismas ratios que para las concursadas, pudiéndose encontrar su descripción en el primer capítulo.

RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-0,66	-0,24	0,13	0,71	1,00	15
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,00	0,42	0,81	1,00	15
Pasivo exigible / Activo Total	0,00	0,69	0,95	1,24	2,71	14
Reservas / Activo Total	-0,24	0,00	0,00	0,01	1,53	15

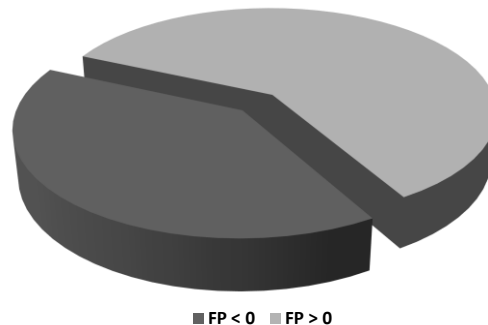
Se observan ratios de financiación básica (suma de fondos propios y deuda a largo plazo sobre activo total) del 13%, muy por debajo de la mediana de las concursadas de 2016, que se situó en el 37%.

En cuanto a la ratio de apalancamiento, se advierte que la mediana de las solicitantes de AEP fue del 95%, indicándonos el percentil 75 que el pasivo de al menos un 25% de las sociedades es igual o supera el valor del activo en un 124%. Se trata de niveles de deuda similares a los exhibidos por las nuevas concursadas de 2016: una mediana del 96% y un percentil 75 del 132%.

Por su parte, con la excepción de algunos valores extremos, las sociedades analizadas solicitan el AEP con un nivel muy reducido de reservas: un 0% o menos en el 50% de la muestra. Si consideramos que la mediana de las concursadas de 2016 fue del 12%, se infiere que las solicitantes de AEP típicamente han sufrido una trayectoria de resultados muy desfavorable.

En relación con lo anterior, seguidamente se calcula la proporción de solicitantes con fondos propios negativos.

PROPORCIÓN DE SOLICITANTES DE AEP CON FONDOS PROPIOS NEGATIVOS		
NEGATIVOS		
	OBS.	%
Fondos Propios < 0	6	40,0
Fondos Propios > 0	9	60,0
TOTAL	15	100,0



Vemos ahora que el 40% refleja fondos propios negativos, porcentaje prácticamente idéntico al registrado entre las concursadas de 2016, que fue del 41,3%.

RECAPITULACIÓN

- La mediana del pasivo en las solicitantes, personas jurídicas, de Acuerdos Extrajudiciales de Pago (AEP) fue de 231.278 Euros, mientras que las sociedades concursadas de ese mismo año (véase el Capítulo 1) exhibieron una mediana de 492.167 en pasivos.
- Solamente el 5% de las sociedades solicitantes de AEP alcanza un pasivo igual o mayor a 1.350.037 Euros.
- Entre las solicitantes de AEP, el porcentaje de sociedades de la construcción se sitúa en el 37,5%, mientras que en 2016 este sector acumuló el 30,1% de las concursadas.
- El 23,53% de las solicitantes de AEP sumaba menos de dos años de existencia. En el extremo contrario, no se detectó ninguna solicitante con 50 años o más.
- El percentil 75 del margen neto es 4% negativo, reflejando pérdidas para al menos el 75% de la muestra, siendo la mediana un 16% (cifra negativa). La mediana de la relación del resultado de explotación y el activo también es deficitaria: 9% negativo.

- La ratio de recursos generados nos da una mediana de 6% negativo y un percentil 75 del 1% negativo: esto es, a la gran mayoría de las sociedades solicitantes le resulta imposible reducir su deuda con los recursos que genera, sea cual sea el valor de ésta.
- La proporción de solicitantes de AEP que no sería capaz de reducir su deuda fue del 78,6%, porcentaje muy superior al de las sociedades concursadas de 2016: un 59,9%.
- La mediana de apalancamiento de las solicitantes de AEP fue del 95%, indicándonos el percentil 75 que el pasivo de al menos un 25% de las sociedades es igual o supera el valor del activo en un 124%. Se trata de niveles de deuda similares a los exhibidos por las nuevas concursadas de 2016: una mediana del 96% y un percentil 75 del 132%.
- El 40% de las sociedades que solicitan un AEP refleja fondos propios negativos, porcentaje prácticamente idéntico al registrado entre las concursadas de 2016, que fue del 41,3%.
- Las solicitantes del AEP ofrecieron una imagen financiera próxima o, si se consideran las ratios de viabilidad, peor a las concursadas. Se concluye que el Acuerdo Extrajudicial de Pago se configura más como medio para retrasar el inicio del concurso que como mecanismo alternativo al mismo.

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.

El Anuario 2016 contiene el examen de 3.542 autos de declaración de concurso, 2.975 autos de apertura de fases sucesivas, 262 sentencias de aprobación de convenio y 4.190 autos de conclusión de concurso, entre otros documentos.

A través de estos documentos se han identificado los sucesos más relevantes de los procedimientos (la apertura de la fase de convenio o de la fase de liquidación, la aprobación de un convenio, las disposiciones con respecto a las facultades de administración del deudor ...), sucesos que hemos relacionado con las características de los deudores: su tamaño, el sector, la edad, la viabilidad de sus actividades y su solvencia patrimonial. Combinar los datos procesales con los contables ha permitido, por ejemplo, contrastar el perfil económico y financiero de 2.600 sociedades que entraron en concurso en 2016.

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 2016:

Características de las Concursadas Personas Jurídicas

- El tamaño de las concursadas sigue disminuyendo. Así, en 2016 la mediana del pasivo de la sociedad concursada fue de 0,49 millones de Euros, inferior a los 0,57 millones de Euros de 2015, alejándose de los 0,87 registrados en 2014.
- Con todo, el tamaño de las sociedades concursadas es claramente superior al del conjunto de las empresas españolas. Así, por ejemplo, mientras que poco más del 50% de aquellas contrata de 1 a 2 empleados, entre las concursadas el porcentaje es solamente del 28,9%.
- En 2016 el porcentaje representado por el tramo de empresas con pasivos superiores a los 10 millones de Euros ha sido del 5,4%, por debajo del 5,6% registrado en 2015, y muy por debajo de los registros precedentes (véase el 8,3% en 2014 y el 9,7% en 2013).
- Las sociedades con menos de 5 años de edad sumaron un 15%, del total, porcentaje superior al 9,29% de 2014 y al 12,87% de 2015.
- Al menos un 5% de las sociedades exhibe márgenes iguales o superiores al 11% (beneficio neto sobre volumen de negocio). El 5% refleja una rentabilidad positiva de las actividades de explotación del 13% o más.
- Resulta llamativo también que un 5% de la muestra podría reducir su pasivo exigible en un 21% si a ello dedicara todos los recursos genera en un solo año. En cambio, de forma más general, en 2016 un 59,9% de las empresas que iniciaron el concurso no generaron recursos positivos. Apuntemos que es un porcentaje inferior a los registrados en 2014 (64,3%) y 2015 (66,1%).

- Sin embargo, en 2016 empeora la dimensión patrimonial: el 41,3% de las concursadas exhibía un patrimonio neto negativo (total absorción de las aportaciones de los propietarios), por encima del 39,8% de 2015 y del 39,2% de 2014, y muy superior a la observada en 2013, que fue del 35,62%.
- En 2016 las concursadas reflejan una ratio de apalancamiento del 96% (pasivos sobre activos, mediana), algo superior al 95% de 2015, al 94% de 2014 y al 93% de 2013, 2012 y 2011.
- En 2016 el 94% de los concursos fue instado por el deudor, cifra próxima a la de 2015, un 93,6%, muy cercanas ambas al 93,9% registrado en 2014.
- El tamaño de la sociedad que inicia concurso por iniciativa del acreedor es muy superior al resto, ascendiendo el pasivo de la sociedad típica (mediana) de ese grupo a 1.188.803 Euros frente a 482.059 Euros.
- También se ha observado una mayor proporción de sociedades de la construcción en el grupo de concursos solicitados por acreedores: un 43,2% frente al 29,6%.

Administración y Reasignación de Recursos

- Para el 13,6% de los concursos necesarios se dictó la intervención de las facultades, cifra inferior a la registrada en ejercicios anteriores (p.e. 15,8% en 2014; 14,2% en 2015). Como en anteriores ejercicios, exhiben mayor tamaño. Como novedad, en 2016 reflejan un apalancamiento reducido (ratio de 0,82, mediana).
- En 2016 las suspensiones alcanzaron el 19,9% de los concursos voluntarios, porcentaje superior a los registrados en 2012, 2013, 2014 y 2015 (respectivamente con el 12,3%, el 13,1%, el 15,2%, y el 17,7%). Son sociedades relativamente pequeñas, tanto si la suspensión se debe a la petición de liquidación del propio deudor al instar el concurso como si no.
- En 2016 no hemos registrado casos de modificación de facultades de suspensión a intervención, suceso muy infrecuente en los ejercicios pasados. Por otro lado, entre los concursos en que inicialmente se asignó el control al deudor, en 2016 el juez procedió a la suspensión en algún momento posterior en únicamente 6 casos (12 en 2015).
- La proporción de fases de convenio sobre el total de fases sucesivas iniciadas 2016 se situó algo por debajo de los ejercicios inmediatamente anteriores: un 6,1% frente al 7,5% de 2014 y 2015.
- El porcentaje de fases de liquidación que provienen de una fase de convenio fracasada fue del 8,0%, por encima de los registros de 2013 (5,3%), 2014 (6,8%) y 2015 (7,3%), aunque lejos del 17,2% registrado en 2012 y del 24,9% de 2011.
- En 2016 los convenios alcanzaron el 8,6% (sobre la suma de convenios y liquidaciones, cerca del 10,0% de 2014 y del 10,6% de 2015). Con todo, el 5,5% del total de fases sucesivas se inició incluso tras la aprobación judicial de un convenio, porcentaje superior al obtenido en los ejercicios 2015 (4,9%), 2014 (4,2%), 2013 (3,4%) y 2012 (2,8%), en una tendencia que parece creciente.
- Los convenios aprobados en 2016 acumularon una mediana de pasivos de 2,3 millones de Euros, cifra inferior a los 2,6 y a los 3,3 millones registrados en 2015 y 2014. En cualquier caso son más grandes que las que se liquidaron durante ese ejercicio, en línea de lo observado en anteriores Anuarios (del 2006 al 2015).

- Al igual que en años anteriores (2012, 2013, 2014 y 2015), se confirma una mayor representación de la industria entre el grupo de convenios, que en 2016 fue del 19,4%, menos sin embargo que el 22,0% y el 24,7% de 2015 y 2014.
- La relación entre los recursos generados y el exigible fue del 2% positivo entre los convenios, frente al 3% negativo de las liquidaciones). El sistema concursal filtra a las sociedades en función de su calidad financiera.
- Los convenios de 2016 presentan menor apalancamiento que las liquidaciones (con ratios respectivas de 0,82 y 0,93), resultado que ya se obtuvo en el período entre 2008 y 2015 (con la única excepción de 2011).
- También se confirma la importancia de disponer de estructuras de financiación más estables (mayor proporción de fondos propios y exigible a largo), siendo en 2016 del 59% sobre el valor de los activos en el grupo de convenios, frente al 46% en las liquidaciones.

La Recuperación del Crédito en los Convenios

- En 2016 solamente un 3,8% de los convenios correspondieron a concursos necesarios. Falta de iniciativa de los acreedores que se ha venido observando desde que se dispone de registros (de 2006 en adelante).
- De los convenios registrados en 2016, un 13,4% se aprobó anticipadamente (esto es, sin pasar por la fase sucesiva de convenio). Una cifra superior al 6,8% de 2015 y al 9,7% de 2014.
- En cuanto a la expectativa de recuperación de los acreedores ordinarios (siempre condicional al cumplimiento del convenio), en 2016 fue del 46,2% (mediana), algo por encima del 43,9% de 2015 y del 44,3% de 2014. En 2016 las propuestas anticipadas no supusieron niveles superiores de recuperación.
- La mediana del 46,2% no debe ocultar otras realidades: en un 5% de los convenios la recuperación de los acreedores ordinarios fue igual o inferior al 18% (extremo inferior de la distribución), mientras que en otro 5% (el extremo opuesto) la expectativa fue superior al 90,5%.
- En 10 convenios (un 7%), además del plan de pagos se ofreció la posibilidad de participar del riesgo de capital (por medio de préstamos participativos, o directamente a través de la conversión de deuda en capital). Asimismo, en 16 casos (11,6%) se ofrecía a los acreedores diversas opciones de quita y espera.
- Si bien en anteriores ejercicios no se ha encontrado una relación clara entre el tamaño y la recuperación, en 2016 hemos observado una relación inversa: cuanto mayor la concursada, menor el compromiso de pago.
- Respecto a las ratios de viabilidad y de solvencia, el análisis de 2016 apunta a su escasa relación con los niveles de recuperación, resultado que ya se obtuvo en el período 2006-2009 y en el ejercicio 2012.

Duración del Concurso

- La mayoría de las fases comunes de la tramitación abreviada finalizan antes de transcurrir el año: un 57,6%. En la tramitación ordinaria el porcentaje cae al 46,9%, un 10,6% menos. Es decir, hay una probabilidad del 53,1% de que el concurso ordinario requiera más de un año para iniciar la fase sucesiva.
- Un 25% de concursos abreviados tarda 583 días o más en alcanzar la fase sucesiva, siendo 721 los días que como mínimo precisa el cuarto superior de los concursos ordinarios (dos años).

- La existencia de dos autos sucesivos de apertura de fase sucesiva (de convenio y de liquidación) extiende extraordinariamente la fase común en la tramitación abreviada (395 días más), si bien la diferencia es menor en los concursos ordinarios (45 días más).
- Se constata la mayor agilidad del trámite del convenio anticipado, siendo necesarios 203,5 y 546,5 días más en el trámite abreviado y en el ordinario respectivamente si la aprobación del convenio ocurre en junta (comparación de medianas).
- El 25% de los concursos abreviados tardan menos de un año en concluir, alcanzando aproximadamente los 2 años y medio (o menos) el 25% los concursos ordinarios, diferencia atribuible a la presencia en el primer grupo de concursos concluidos por insuficiencia de bienes, que son siempre abreviados y que en 2016 ascienden a 729 observaciones.
- Se constata en los concursos abreviados una asociación positiva entre la dimensión y la duración de la fase común, siendo el indicador de pasivo exigible el que refleja diferencias más claras, con 580.499 Euros en el grupo de menor duración (igual o por debajo del percentil 25) frente a los 1.274.973 Euros registrados en el extremo opuesto (el 25% que tarda más en concluir la fase común). Se obtienen resultados similares en los concursos ordinarios.
- En 2016 se advierte que cuanto más lento el concurso abreviado, mayor la proporción de empresas de la construcción: del 29,7% del primer cuarto (fases comunes más rápidas), al 43,4% del último cuarto (fases comunes más lentas).
- En 2016 hemos estimado que el concurso medio abreviado tarda 1.000 días en concluir, siendo 1.165 los días necesarios para la tramitación ordinaria. Al menos el 25% de los concursos concluidos en 2016 registran más de 4 años de duración total (de inicio a conclusión). Se infiere que los órganos concursales tienden a actuar con mayor celeridad en las fases iniciales del concurso (fase común, anticipación de la liquidación...), siendo menos diligentes en los concursos de empresas que han cesado su actividad productiva.

Los Concursos del Ciclo de la Construcción

- En el ejercicio 2016 el sector de la construcción representó el 30,08% del total de concursadas, por debajo del 32,83 registrado en 2015. Claramente, la proporción de concursadas vinculadas a la construcción sigue disminuyendo con respecto a lo observado en los ejercicios precedentes, del 2009 al 2015: 44,8%, 45,82, 45,59%, 44,84%, 41,05%, 35,55% y 32,83%.
- En 2016 los pasivos de la construcción ascendieron a 4,5 mil millones de Euros, algo menos que los 4,8 mil millones de 2015. La disminución interanual (es decir, con respecto a lo registrado en 2015) fue del 3,29%, muy por debajo de la disminución interanual registrada entre el 2014 y 2015, que fue del 68,68%.
- Los pasivos de la construcción representaron el 57,99%, superando incluso el 57,62% y el 57,97% de 2014 y 2015, y bastante por encima de lo observado en 2012 y 2013, con un 49,83% y un 50,51%. El sistema concursal sigue atrayendo un volumen desproporcionado de pasivos originados en el sector, destacando en cualquier caso el subsector de las Actividades inmobiliarias, con un 45,36% del total de la muestra en 2016, superando el 41,59% de 2015.
- Conviene recordar que el año de referencia de este largo proceso de liquidación sigue siendo 2008, en que el ciclo constructivo alcanzó un volumen de 20,7 mil millones de Euros, dentro de los cuales las actividades inmobiliarias acumularon 15,5 mil millones, cifras ambas ostensiblemente superiores a los 4,6 y a los 3,6 mil millones de Euros acumulados respectivamente en 2016.

- De otro lado, el número de asalariados de la construcción afectados por situaciones concursales pasó de los 5.260 de 2015 a los 6.631 en 2016, incremento algo inesperado, dada la deriva descendiente de la que veníamos: ténganse en cuenta los 20.093 de 2014. A nivel de subsectores, el número de asalariados del subsector de la construcción (edificaciones y obras), el más intensivo en factor trabajo, pasó de 10.605 en 2014 a 3.517 en 2015, para luego subir a 4.750 en 2016. El peso porcentual del ciclo completo de la construcción en el plano laboral fue de 7,93%, por debajo del 12,60% de 2015, y muy lejos del 29,50% de 2014. El subsector de la Construcción (edificaciones y obras) apenas representa 5,68% (sobre el total de la muestra de concursadas), una proporción inferior al 8,42% del total (muy lejos del 30% - o superior - registrado en el trienio 2008-2010).
- En cuanto al perfil financiero del ciclo de la construcción, el 65,63% de las sociedades de promoción inmobiliaria reflejaron recursos generados negativos, algo menos que en 2015, un 68,41%, y un poco por encima del 65,36% de 2014, aunque bastante más que en 2011 (53,39%), 2012 (52,24%) y 2013 (33,78%). Es decir, las inmobiliarias que entran en concurso reflejan históricamente poca capacidad para generar recursos.
- Relacionado con lo anterior, en 2016 solamente un 4,89% de las sociedades inmobiliarias cuentan con recursos generados suficientes para alcanzar un convenio, por debajo del 5,12% y del 5,70% de 2014 y 2015 respectivamente. Contrasta la relativa mejora del subsector de la construcción (edificaciones y obras), que pasó del 6,22% al 10,57% y al 11,36% en 2014, 2015 y 2016.
- Desde la perspectiva patrimonial, cabe notar el incremento en la ratio de apalancamiento que en 2016 sufre el subsector inmobiliario: hasta el 99%, superando el 98% de 2015 y el 96% de 2014. Ello viene acompañado de un descenso muy importante en la proporción de activos financiados con pasivo exigible a largo y con fondos propios: un 63% en 2016, frente al 82% y el 74% de 2014 y 2015.
- El porcentaje de convenios alcanzados en el subsector de la Industria para la construcción pasó del 18,06% en 2015 al 7,10% en 2016, un descenso muy significativo. En línea similar pero más moderada, en el subsector de la Construcción se pasó del 10,17% en 2015 al 4,83%, mientras que contrariamente en las Actividades inmobiliarias se creció, pasando del 6,72% en 2015 al 7,91% en 2016.

III. METODOLOGÍA

1. Objetivos y límites de la información disponible.

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

Se ha procurado ir más allá de la mera información transaccional para elaborar un estudio que analiza la situación previa, desde el punto de vista 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 concursal hasta llegar a su finalización.

Como puede verse en el apartado 3 de Metodología, la muestra se compone de más del 91,5% de los procedimientos concursales existentes sobre sociedades, por lo que su representatividad en este aspecto queda fuera de toda duda razonable.

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

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

En cuanto a la información económica aportada, que permite ofrecer parámetros para dimensionar las sociedades involucradas, ratios de actividad que inciden sobre la viabilidad o ratios de solvencia patrimonial, se ha basado íntegramente en datos de las cuentas anuales depositadas en los ejercicios n-1 o n-2, siendo n el ejercicio de entrada en situación concursal. Este inicial desfase temporal, lejos de constituir un “handicap” sobre la información aportada, supone una ventaja desde dos puntos de vista: confirmando que la calidad económico-financiera de la mayoría de empresas concursadas es muy baja al menos desde uno o dos años antes de su entrada en el sistema concursal; y permitiendo observar las situaciones previas que han dado lugar al destino final de las sociedades involucradas, con la utilidad predictiva que ello 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 diferenciador, se recuerda la intencionalidad de analizar el desarrollo interno de los procedimientos concursales, en lugar de realizar una enumeración de concursos que han comenzado, su tipo, etc., como aparece en otras publicaciones estadísticas.

2. Procesamiento de la Información.

La captación de datos llevada a cabo por el Colegio de Registradores, a través de su Centro de Procesos Estadísticos (CPE), se basa en la importante labor realizada por los 59 Registros Mercantiles repartidos por la geografía española, con sus envíos periódicos de documentos correspondientes a procesos concursales iniciados durante el período de referencia.

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

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

La adopción de un enfoque temporal 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.

Los principales documentos procesados son:

- (1) Auto de declaración del concurso
- (2) Auto de modificación de las facultades del deudor
- (3) Auto de apertura de la fase de convenio
- (4) Sentencia de aprobación de convenio
- (5) Auto de apertura de la fase de liquidación
- (6) Auto que aprueba el plan de liquidación
- (7) Auto de conclusión del concurso

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

Así, a través del Auto de declaración del concurso (documento (1)) conocemos el carácter necesario o voluntario del mismo, las provisiones del juez en relación a las facultades de administración y disposición del deudor (intervención / suspensión), así como si se tramita por la vía abreviada u ordinaria. 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 (documento (2)) permiten identificar la evolución del control de la concursada. El Auto apertura de la fase de convenio nos permite saber que el deudor trata de

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

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

Uno de los aspectos más complejos consiste en calcular los tiempos del procedimiento, por ejemplo, entre la fecha de declaración del concurso y la fecha de apertura de la fase sucesiva. Señalemos que precisamente para calcular la duración de la fase común se ha tenido en cuenta que algunos concursos iniciaron primero una fase de convenio para derivar luego hacia la fase de liquidación. En estos casos hemos tomado como referencia la fecha de inicio de la fase de liquidación y no la fecha de la anterior apertura de fase de convenio. Es decir, no interpretamos la fecha de apertura de fase de convenio inicial como la verdadera conclusión de la fase común. La razón es que tratamos de interpretar el desarrollo de los procedimientos desde una perspectiva económica. La eficacia del sistema en cumplir más o menos rápidamente los trámites del procedimiento no puede separarse de la calidad de las tareas que han de realizarse. Por ejemplo, una rápida evaluación de la situación de la empresa podría reducir los plazos de la fase común, pero también podría aumentar la probabilidad de errores de apreciación sobre el estado de la empresa. Así, desde el punto de vista económico, la apertura de la fase de liquidación es el suceso que define a efectos prácticos la opción asignativa en esos concursos.

Como este criterio produce una cierta sobreestimación de lo que tardan los órganos concursales en administrar la fase común, también desearemos conocer cuánto duran los procedimientos en que la fase sucesiva sólo se ha abierto una vez. Encontraremos este dato para los concursos liquidatorios (fase de liquidación directa) en la sección 4.1.

En cuanto a la identificación del estado económico y financiero de las concursadas, se ha optado por seleccionar un número predeterminado de variables, selección que mantenemos año a año a fin de poder ofrecer una descripción de la evolución del sistema concursal. Dado el carácter descriptivo y anual de esta publicación, y debido a la multiplicidad de variables que *a priori* pueden influir en cada proceso decisorio analizado, hemos optado por restringir este conjunto a 16 variables. Estas 16 variables se irán utilizando de forma sistemática a lo largo del Anuario, y se han obtenido a partir de la información contenida en las cuentas anuales depositadas por los deudores en los Registros Mercantiles, captando las principales características del deudor: el tamaño, sector, edad, viabilidad y solvencia.

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

Las cuatro primeras variables captan el tamaño de la concursada:

- la cifra de activo total, que mide la inversión total realizada por la concursada en el pasado,
- el pasivo exigible total, que nos indica la suma de compromisos de financiación afectados por la insolvencia,
- volumen de actividad, que nos muestra la capacidad de la concursada para generar actividad,
- la cifra total de asalariados, que nos informa sobre la dimensión y efectos sociales del concurso.

VARIABLES QUE CAPTAN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

DIMENSIÓN QUE SE CAPTA CON LA VARIABLE	VARIABLE
Dimensión de la concursada	Activo Total
	Pasivo Exigible ^(*)
	Volumen de negocio
	Número de asalariados
Sector y Edad	Pertenencia a la industria
	Pertenencia a la construcción
	Pertenencia al sector servicios
	Edad
Viabilidad basada en indicadores de actividad	Valor añadido ^(**) / Volumen de actividad
	Resultado Neto / Volumen de actividad
	Resultado Expl. / Activo Total
	Recursos generados ^(***) / Pasivo Exigible
Solvencia basada en indicadores patrimoniales	Fondos propios y Exigible no corriente / Activo Total
	Inmovilizado material y financiero / Activo Total
	Pasivo exigible / Activo Total
	Reservas / Activo Total

Notas

(*) Pasivo exigible total: pasivo corriente + pasivo no corriente

(**) Valor añadido: ingresos – aprovisionamientos

(***) Recursos generados: resultado de explotación + amortizaciones + provisiones

Adicionalmente hemos captado otras características de las concursadas, como el sector (clasificándolas en tres grandes grupos: industria, construcción y servicios) y la edad (años transcurridos desde su creación hasta el inicio del procedimiento).

En cuanto al sector, en el primer y 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 subsectorial de CNAE 2009 a 4 dígitos en cuatro subsectores del ciclo constructivo:

Subsector 1.- Actividad extractora de Materias Primas

- 0811 Extracción de piedra ornamental y para la construcción, piedra caliza, yeso, creta y pizarra.
- 0812 Extracción de gravas y arenas; extracción de arcilla y caolín.

Subsector 2.- Fabricación de Materiales y Equipo para la Construcción

- 1622 Fabricación de suelos de madera ensamblados
- 1623 Fabricación de otras estructuras de madera y piezas de carpintería y ebanistería para la construcción
- 2223 Fabricación de productos de plástico para la construcción
- 2312 Manipulado y transformación de vidrio plano
- 2314 Fabricación de fibra de vidrio
- 2331 Fabricación de azulejos y baldosas de cerámica
- 2332 Fabricación de ladrillos, tejas y productos de tierras cocidas para la construcción

2342	Fabricación de aparatos sanitarios cerámicos
2351	Fabricación de cemento
2352	Fabricación de cal y yeso
2361	Fabricación de elementos de hormigón para la construcción
2362	Fabricación de elementos de yeso para la construcción
2363	Fabricación de hormigón fresco
2364	Fabricación de mortero
2365	Fabricación de fibrocemento
2369	Fabricación de otros productos de hormigón, yeso y cemento
2370	Corte, tallado y acabado de la piedra
2420	Fabricación de tubos, tuberías, perfiles huecos y sus accesorios, de acero
2433	Producción de perfiles en frío por conformación con plegado
2511	Fabricación de estructuras metálicas y sus componentes
2512	Fabricación de carpintería metálica
2521	Fabricación de radiadores y calderas para calefacción central
2572	Fabricación de cerraduras y herrajes
2712	Fabricación de aparatos de distribución y control eléctricos
2731	Fabricación de cables de fibra óptica
2732	Fabricación de otros hilos y cables electrónicos y eléctricos
2733	Fabricación de dispositivos de cableado
2740	Fabricación de lámparas y aparatos eléctricos de iluminación
2814	Fabricación de otra grifería y válvulas
2892	Fabricación de maquinaria para las industrias extractivas y de la construcción
3102	Fabricación de muebles de cocina

Subsector 3.- Construcción y Actividades Anexas

4121	Construcción de edificios residenciales
4122	Construcción de edificios no residenciales
4221	Construcción de redes para fluidos
4222	Construcción de redes eléctricas y de telecomunicaciones
4311	Demolición
4312	Preparación de terrenos
4313	Perforaciones y sondeos
4321	Instalaciones eléctricas
4322	Fontanería, instalaciones de sistemas de calefacción y aire acondicionado
4329	Otras instalaciones en obras de construcción
4331	Revocamiento
4332	Instalación de carpintería
4333	Revestimiento de suelos y paredes
4334	Pintura y acristalamiento
4339	Otro acabado de edificios
4391	Construcción de cubiertas
4399	Otras actividades de construcción especializada n.c.o.p.
7732	Alquiler de maquinaria y equipo para la construcción e ingeniería civil

Subsector 4.- Actividades Inmobiliarias

4110	Promoción inmobiliaria
6810	Compraventa de bienes inmobiliarios por cuenta propia
6820	Alquiler de bienes inmobiliarios por cuenta propia
6831	Agentes de la propiedad inmobiliaria
6832	Gestión y administración de la propiedad inmobiliaria

Finalmente se ha elegido un conjunto de ratios económico - financieras. El empleo de ratios sigue siendo uno de los métodos más recurridos tanto para la predicción como para el diagnóstico de problemas financieros. Aunque las ratios seleccionadas no son sino una pequeña muestra 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.
	Hay cifra de activo, pero el activo inmovilizado es superior al activo total.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Volumen de negocio	No se aporta dato alguno relativo a ingresos o gastos de la concursada.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.

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. Características de los Datos.

Aunque en el primer capítulo se describen las características de la muestra, el valor del análisis reside en la representatividad de los datos. La siguiente tabla indica que el tamaño de la Muestra de Registradores alcanza el 91,5% de la cifra reportada por la Estadística del Instituto Nacional de Estadística, confirmando la representatividad de los Autos de declaración de concurso analizados en este estudio. Señalemos que el INE se basa en un cuestionario a todos juzgados mercantiles o con funciones de mercantil.

DISTRIBUCIÓN POR FORMA SOCIAL ⁺				
TRAMOS	MUESTRA REGISTRADORES*		ESTADÍSTICA INE**	
	OBS.	PORCENTAJE	OBS.	PORCENTAJE
Sociedad Anónima	473	13,4	466	12,0
Sociedad Limitada	3.050	86,1	3.248	83,9
Otras	19	0,5	158	4,1
Total	3.542	100,0	3.872	100,0

⁺ Al propósito de comparación con los datos INE las SAL y SLL se han incluido en el grupo de SA y SL respectivamente

* Excluidas personas físicas. ** Incluidas personas físicas.

La gran mayoría de las empresas tienen el carácter de sociedades de responsabilidad limitada. Como puede apreciarse en la anterior tabla, la distribución por forma social de la muestra de Registradores es muy similar a la encuesta del INE. Lo mismo puede afirmarse respecto de la distribución por Comunidades Autónomas, como se observa en la siguiente tabla.

DISTRIBUCIÓN POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS				
TRAMOS	MUESTRA REGISTRADORES*		ESTADÍSTICA INE**	
	OBS.	PORCENTAJE	OBS.	PORCENTAJE
Andalucía	325	9,19	406	10,49
Aragón	125	3,53	123	3,18
Asturias (Principado de)	66	1,87	69	1,78
Baleares (Illes)	70	1,98	99	2,56
Canarias	109	3,08	102	2,63
Cantabria	34	0,96	38	0,98
Castilla y León	166	4,69	178	4,60
Castilla-La Mancha	75	2,12	98	2,53
Cataluña	762	21,54	825	21,31
Comunidad Valenciana	536	15,15	585	15,11
Extremadura	43	1,22	48	1,24
Galicia	217	6,13	246	6,35
Madrid (Comunidad de)	602	17,02	625	16,14
Murcia (Región de)	77	2,18	90	2,32
Navarra (Comunidad Foral)	50	1,41	47	1,21
País Vasco	255	7,21	266	6,87
Rioja (La)	22	0,62	23	0,59
Ceuta y Melilla	4	0,11	4	0,10
TOTAL	3.538	100,00	3.872	100,00

* Excluidas personas físicas. ** Incluidas personas físicas.

Los datos muestran que la CCAA con mayor proporción de concursos sobre el total de España es Cataluña, situándose en segundo y tercer lugar la Comunidad de Madrid y la Comunidad Valenciana respectivamente. La siguiente tabla vuelve a confirmar la representatividad de la muestra de Registradores cuando se distribuyen los concursos por tramos de asalariados, si bien en la muestra de Registradores se advierte una menor proporción en los tramos más bajos (hasta nueve asalariados), que se traduce en mayores porcentajes en los tramos centrales o altos (de 10 a 49 asalariados).

DISTRIBUCIÓN POR TRAMOS DE ASALARIADOS ⁺				
TRAMOS	MUESTRA REGISTRADORES*		ESTADÍSTICA INE**	
	OBS.	PORCENTAJE	OBS.	PORCENTAJE
1-2	650	26,17	934	31,21
3-5	579	23,31	721	24,09
6-9	389	15,66	486	16,24
10-19	435	17,51	430	14,37
20-49	295	11,88	272	9,09
50-99	73	2,94	78	2,61
100 o más	63	2,54	72	2,41
Total	2.484	100,00	2.993	100,00

⁺ Para la elaboración de esta tabla sólo se han tenido en cuenta las empresas que emplean al menos un trabajador en algún momento del ejercicio contable.

* Excluidas personas físicas. ** Incluidas personas físicas.

La tabla indica claramente que la gran mayoría de las concursadas son micro - empresas y PYMEs.

Finalmente mostramos la composición de la muestra por sectores, de nuevo dando una imagen muy similar a la encuesta elaborada por el INE.

DISTRIBUCIÓN POR SECTOR DE ACTIVIDAD (CNAE 2009) ⁺				
TRAMOS	MUESTRA REGISTRADORES*		ESTADÍSTICA INE**	
	OBS.	PORCENTAJE	OBS.	PORCENTAJE
Agricultura y pesca	37	1,05	39	1,06
Industria y energía	516	14,60	496	13,48
Construcción	800	22,64	739	20,08
Hostelería	250	7,07	261	7,09
Financieras y seguros	207	5,86	166	4,51
Comercio y resto de actividades	1.724	48,78	1.979	53,78
Total	3.534	100,00	3.680	100,00

⁺ Agrupación adaptada del criterio de agrupación de la Estadística de Concursos del INE.

* Excluidas personas físicas. ** Incluidas personas físicas.

De lo anterior se deriva la ausencia de sesgos muestrales significativos, reflejando la regularidad en el registro de la información por los Registros Mercantiles así como en la recopilación de datos por el Centro de Procesos Estadísticos del Colegio de Registradores.

4. Técnicas de Análisis.

4.1. 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 , p_t (por ejemplo p_{50} , $t=50$, 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 p_t operando $(x_{(i-1)} + x_i)/2$. En otro caso, el percentil p_t 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 $x_j \geq p_t$. 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 superior 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.

4.2. 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 19.5. Boletín Estadístico. Banco de España).