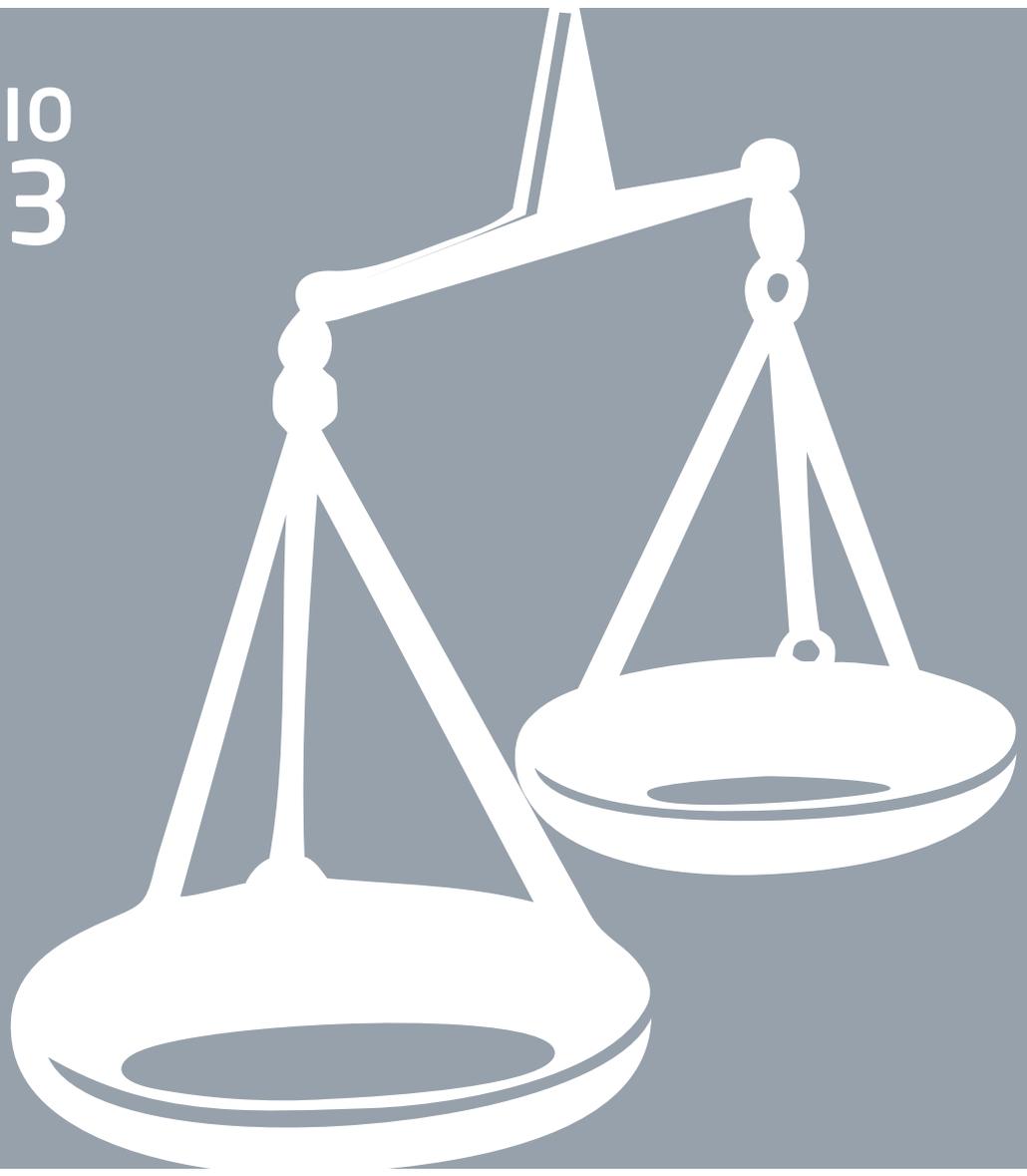


# ESTADÍSTICA CONCURSAL

EL CONCURSO DE ACREEDORES EN CIFRAS

ANUARIO  
2023



Registradores DE ESPAÑA



# ESTADÍSTICA CONCURSAL



**ANUARIO 2023**



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

## Créditos

### Edita:

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

Príncipe de Vergara 70, 28006. Madrid.

<http://www.registradores.org>

### Coordina:

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

### Autor:

Dr. Stefan F. van Hemmen

Departamento de Economía de la Empresa

Universidad Autónoma de Barcelona

### Depósito Legal:

M. xx.xxx-2023

### 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

<b>I. ANÁLISIS DE RESULTADOS</b>	<b>3</b>
<b>1. Características de las Solicitantes</b>	<b>5</b>
1.1. Dimensión.	5
1.2. Sector y edad.	8
1.3. Viabilidad basada en la actividad.	10
1.4. Solvencia patrimonial.	14
1.5. Por solicitante.	15
1.6. Por procedimiento (ordinario o especial).	19
1.7. Evolución temporal.	23
<b>2. Administración y Reasignación de Recursos</b>	<b>28</b>
2.1. Evolución del control.	31
2.2. Por solicitante y control.	33
2.3. Evolución asignativa. Antecedentes.	36
2.4. Reasignación de recursos.	39
2.5. Evolución temporal.	45
<b>3. La Recuperación del Crédito en los Convenios</b>	<b>49</b>
3.1. Características de los Convenios y Recuperación del Crédito.	51
3.1.1. Características de los convenios.	51
3.1.2. Recuperación del crédito.	52
3.2. Características de la Concursada y Expectativas de Cobro.	54
3.3. Evolución temporal.	58
<b>4. Duración del Procedimiento Concursal Ordinario</b>	<b>61</b>
4.1. Duración de las fases y duración total.	62
4.2. Características de la sociedad y duración de la fase común.	71
4.2.1. Procedimientos Abreviados o de pasivo inferior a 5 mill. de Euros (según duración).	72
4.2.2. Procedimientos Ordinarios o de 5 mill. de Euros o más de pasivo (según duración).	75
4.3. Concursos “sin masa”.	79

4.3.1. Fases de liquidación en concursos “sin masa”.	79
4.3.2. Conclusiones sin fase previa de liquidación en concursos “sin masa”.	82
4.4. Evolución temporal.	85
<b>5. Los Procedimientos del Ciclo de la Construcción</b>	<b>89</b>
5.1. La construcción: perspectiva sectorial del Colegio de Registradores.	89
5.2. Características de las sociedades del ciclo constructivo.	90
5.2.1. Peso y dimensión de las concursadas del ciclo de la construcción.	91
5.2.2. Perfil económico y financiero de las concursadas del ciclo de la construcción.	97
5.3. Aspectos procesales.	106
5.4. Evolución temporal.	110
<b>II. CONCLUSIONES</b>	<b>114</b>
<b>III. METODOLOGÍA</b>	<b>120</b>
1. Objetivos y límites de la información disponible	120
2. Procesamiento de la Información	121
3. Técnicas de Análisis	127

---

# 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 2023* se han examinado 4.943 aperturas de procedimiento concursal (de las cuales 4.448 corresponden a concursos ordinarios y 495 a procedimientos especiales de microempresas), 1.514 autos de apertura de fase sucesiva, 105 sentencias de aprobación de convenio y 5.396 autos de conclusión de concurso ordinario (no especial) liquidatorio o 'sin masa'. Por su parte, en relación a las sociedades que inician concurso en 2023, hemos analizado un total de 3.650 cuentas anuales previas al concurso.

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

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

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

En el primer capítulo nos basaremos en las cuentas anuales previas al inicio del concurso para exponer las principales características de las sociedades mercantiles que iniciaron concurso o procedimiento especial para microempresas en 2023. 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. 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. Asimismo, se ofrecerá una perspectiva comparativa de los dos procedimientos concursales existentes a partir del 1 de enero de 2023: el procedimiento especial para microempresas y el procedimiento concursal ordinario (para sociedades que no sean microempresas).

En el segundo capítulo describiremos la evolución de los procedimientos vigentes en 2023, para lo cual se toman dos perspectivas. Se analizarán primero las disposiciones sobre la administración de la concursada no microempresa: intervención o suspensión (en los concursos ordinarios, para sociedades distintas de las microempresas). A menos que el deudor solicite la liquidación, que el deudor pierda o mantenga el control de los recursos durante el procedimiento depende en última instancia 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), añadiendo al final del capítulo un análisis preliminar sobre esta cuestión en el procedimiento especial para microempresas.

En el tercer capítulo estudiaremos el contenido financiero (quitas y esperas) de los convenios aprobados en 2023. 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, a fin de 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. Finalmente, se dedica una sección a estudiar los tiempos necesarios para alcanzar una fase de liquidación iniciada en 2023 en los concursos 'sin masa' (en los que la administración concursal identificó la existencia de indicios), así como los concursos 'sin masa' que concluyeron sin apertura previa de la fase de liquidación, separándolos en función de si se nombró administrador concursal o no.

En el quinto y último capítulo estudiaremos los procedimientos (concurso ordinarios y especiales) 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. El capítulo proporciona un punto de interés añadido al incluir en la comparación dos subgrupos más: el conjunto de empresas industriales que no intervienen directamente en el ciclo de la construcción, y el de servicios no constructivos. Al estudio del perfil, se añade una comparativa sectorial de los aspectos procesales de los procedimientos concursales ordinarios (no especiales).

En cada capítulo del Anuario 2023 se incluye una sección de evolución temporal, en la que se comparan los resultados obtenidos con los de los anuarios anteriores. Esta perspectiva permite ir definiendo las características estructurales (más o menos estables a lo largo del tiempo) del sistema concursal, distinguiéndolas de aquellas que tienen carácter coyuntural. La elaboración de nuevos anuarios en los años sucesivos posibilita la identificación de las posibles tendencias asociadas a los ciclos económicos, así como los efectos que las sucesivas reformas van teniendo sobre los hechos más relevantes del sistema concursal.

## 1. Características de las Solicitantes

En virtud de los requerimientos de publicidad a los que están sujetas las sociedades mercantiles es posible analizar sus cuentas individual y 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 de éste. También utilizaremos esta información para compararlas en función de la identidad del solicitante: acreedor/es (concurso necesario) o deudor (concurso voluntario).

A diferencia de la información contenida en los próximos capítulos, toda la información tratada en éste se generó *previamente* al concurso: los estados contables aquí explotados estadísticamente se elaboraron antes de cualquier decisión judicial relativa al procedimiento, y la solicitud también es 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. En la sección 1.5 se comparan los concursos según sean voluntarios, necesarios o consecutivos (siendo estos últimos los que derivan de un acuerdo extrajudicial de pagos o de refinanciación inviables - por no poder alcanzarse, o por incumplimiento -, nulos o ineficaces). La sección 1.6 contiene la comparación del procedimiento ordinario con el especial. Finaliza este capítulo con una sección de evolución temporal de los principales resultados, esto es, comparándolos con los obtenidos en los anuarios previos (sección 1.7).

Desde la perspectiva de la normativa concursal, examinaremos en este anuario 2023 los efectos de la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal* que, como se podrá apreciar a lo largo del mismo, introdujo importantes cambios que afectan al desarrollo del propio procedimiento así como al perfil de las sociedades que lo acogen.<sup>1</sup>

### 1.1. Dimensión.

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 tiene sobre la evolución del procedimiento.

Previamente a analizar los datos relativos a la dimensión de la sociedad concursada, debemos señalar que la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal* introduce para las microempresas en situación de probabilidad de insolvencia, de insolvencia actual o inminente un procedimiento especial (Libro Tercero, de entrada en vigor el 1 de enero de 2023) que, por la mayor iniciativa que otorga a las

---

<sup>1</sup> Recordemos que el *Real Decreto-ley 27/2021, de 23 de noviembre, por el que se prorrogan determinadas medidas económicas para apoyar la recuperación, que en su artículo tercero, uno, modifica el art. 6 de la Ley 3/2020, de 18 de septiembre, de medidas procesales y organizativas para hacer frente al COVID-19 en el ámbito de la Administración de Justicia*, puso el fin en el 30 de junio de 2022 a la etapa de excepcionalidad iniciada con el *Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19* (con entrada en vigor el 18 de marzo de 2020). A partir de esa fecha se recuperó el deber de solicitar el concurso por el deudor insolvente y volvieron a admitirse a trámite las solicitudes de concurso necesario, por lo que se espera que a lo largo de 2023 la situación quedara ya normalizada.

partes afectadas (acreedores y deudor), así como por su estructura modular, presenta una naturaleza procesal muy distinta a la del concurso. Concretamente quedan definidas como microempresas (y por tanto, excluidas del concurso) aquellas que hayan empleado durante el año anterior a la solicitud de inicio del procedimiento especial una media de menos diez trabajadores y tengan un volumen de negocio anual inferior a setecientos mil euros o un pasivo inferior a trescientos cincuenta mil euros según las últimas cuentas cerradas en el ejercicio anterior a la presentación de la solicitud.<sup>2</sup> Señalemos que, **a efectos del estudio del perfil de la sociedad que entra en el sistema concursal, el presente apartado y siguientes (1.1, 1.2, 1.3, 1.4 y 1,5) incluyen tanto a procedimientos concursales (a los que también nos referiremos como ‘ordinarios’) como a procedimientos especiales de microempresas, realizándose un análisis separado de estos últimos en la sección 1.6.** Esta decisión metodológica nos permite comparar la sociedad que se acoge al sistema concursal en 2023 con las que lo hicieron en ejercicios anteriores (cuando únicamente existía el concurso), es decir, nos permite dar continuidad estadística a los cálculos aquí realizados. Como veremos, el perfil de las sociedades que inician el procedimiento especial para microempresas será tratado específicamente en la sección 1.6.

Seguidamente trataremos la dimensión desde la perspectiva patrimonial (activo y pasivo), de actividad (volumen de negocio) y de la plantilla laboral (asalariados). Como se aprecia en la siguiente tabla, nos interesa la distribución por percentiles de cada variable de tamaño; método que consiste en ordenar las concursadas de menor a mayor tamaño, indicando el percentil 5 (p5) la dimensión máxima del 5% de sociedades más pequeñas, el percentil 25% (p25) la dimensión máxima de la cuarta parte de las sociedades, etc. Podemos así conocer el tamaño de la sociedad concursada representativa, a la vez que constatar la diversidad de tamaños de las entidades mercantiles concursadas, desde las de menor dimensión a las de mayor tamaño, cuya administración en las etapas concursales entraña mayores dificultades.

DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Activo (€)	6.300	74.163	<b>240.293</b>	812.400	5.062.373	<b>3.546</b>
Pasivo Exigible (€)	24.331	103.923	<b>280.024</b>	833.541	4.644.389	<b>3.650</b>
Volumen de Negocio (€)	14.017	124.000	<b>342.545</b>	1.051.360	5.448.002	<b>3.163</b>
Asalariados	1	2	<b>5</b>	12	43	<b>2.886</b>

El estadístico p50 (es decir, la mediana) nos indica que la sociedad típica tiene un pasivo de 280.024 euros, siendo el activo inferior (240.293 euros). El volumen de actividad de la sociedad típica se sitúa en 342.545 euros. Yendo a los valores extremos, destaca la presencia de un 5% de sociedades con activos patrimoniales superiores a 5.062.373 euros. Asimismo, vemos que un 5% de las que entraron en concurso en 2023 disponían de activos iguales o inferiores a los 6.300 euros.

Por su parte, la mediana del número de asalariados es 5, habiéndose excluido para este cálculo las sociedades que a su vez no informaron del resto de magnitudes contables. De esta forma, al menos la mitad de la muestra de sociedades tiene un número igual o superior a 5 asalariados, y el 25% de las más grandes alcanza los 12 o más. Vemos también que un 5% contrataba más de 43 asalariados. En la siguiente tabla se muestra la comparación en términos porcentuales de los tramos de asalariados en España según publica el Instituto Nacional de

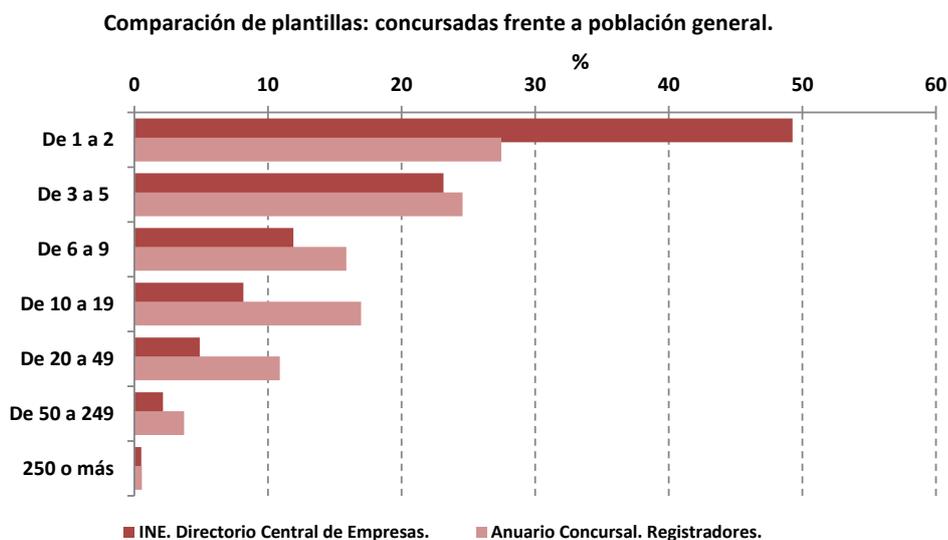
<sup>2</sup> Por su novedad, la entrada en funcionamiento del procedimiento especial no está exenta de dificultades, motivo por el que no ha sido inusual constatar que un cierto número de microempresas se acogieron al concurso en 2023, aspecto que no hemos podido cuantificar con precisión puesto que no disponemos de la información exactamente aportada por la empresa en el momento de la solicitud.

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	443.751	49,3	745	27,5
De 3 a 5	208.383	23,1	666	24,6
De 6 a 9	107.264	11,9	430	15,9
De 10 a 19	73.488	8,2	460	17,0
De 20 a 49	44.090	4,9	295	10,9
De 50 a 249	19.244	2,1	101	3,7
250 o más	4.574	0,5	15	0,6
<b>Total</b>	<b>900.794</b>	<b>100,0</b>	<b>2.712</b>	<b>100,0</b>

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

La comparación por tramos revela de forma general que la empresa concursada supera en dimensión a la del conjunto de las empresas españolas.



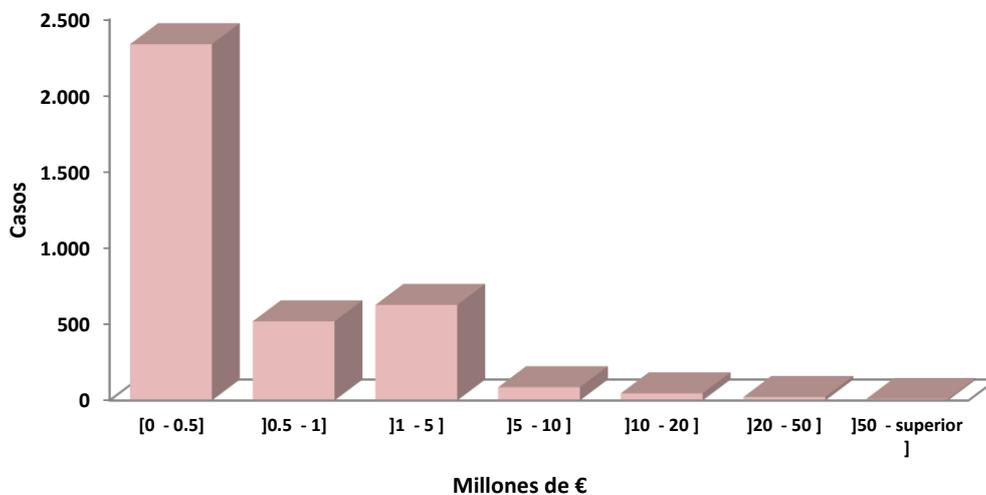
Así, el 49,3% de las empresas españolas contrata de 1 a 2 empleados, mientras que entre las concursadas el porcentaje es del 27,5%. Es ya a partir del tramo de 3 a 5 trabajadores que el porcentaje del grupo de concursadas supera al del conjunto. Un 17,0% de concursadas se encuentran dentro del tramo de 10 a 19 asalariados, por contraste al 8,2% del conjunto total. La diferencia es también muy clara en el siguiente tramo, de 20 a 49 asalariados: 10,9% (concuradas) frente a 4,9% (conjunto de empresas), así como en el tramo de sociedades de 50 a 249 asalariados (3,7% frente 2,1%). Podemos pues afirmar que de forma general las sociedades más grandes están más representadas entre las concursadas que en la población de empresas.

En el plano patrimonial, si nos atenemos a la propia naturaleza del concurso como procedimiento de resolución de la insolvencia, resulta apropiado conocer la distribución del pasivo exigible.

DISTRIBUCIÓN POR TRAMOS DE PASIVO EXIGIBLE			
TRAMO PASIVO (MILLONES EUROS)	Nº	%	% ACUMULADO
[0 - 0.5]	2.337	64,0	64,0
]0.5 - 1]	519	14,2	78,2
]1 - 5]	627	17,2	95,4
]5 - 10]	87	2,4	97,8
]10 - 20]	47	1,3	99,1
]20 - 50]	23	0,6	99,7
50 o más	10	0,3	100,0

Los datos revelan que casi dos tercios de las sociedades concursadas (concretamente, un 64,0%) exhiben una deuda exigible igual o inferior al medio millón de euros. Si a este tramo le añadimos el siguiente, constatamos que un 78,2% acumula pasivos de un millón de euros o menos. También se advierte que el 95,4% no supera los 5 millones de euros. En el extremo opuesto se encuentran las sociedades que superan los 50 millones de euros o más de pasivo, si bien solamente constituyen el 0,3% del total.

Tamaño por tramos de Pasivo Exigible



## 1.2. Sector y edad.

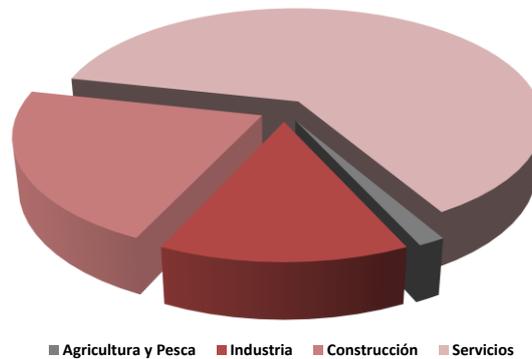
Seguidamente agrupamos las empresas concursadas en cuatro sectores amplios de actividad.<sup>3</sup> Advertimos que la mayor parte de las sociedades que entraron en concurso en 2023 realizaban actividades de servicios no

<sup>3</sup> 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

constructivos: un 63,2%. El resto se compone de sociedades vinculadas a la construcción (un 21,6%) y a la industria (un 13,7%), alcanzando el sector primario (agricultura y pesca) un 1,5%.

AGREGACIÓN DEL SECTOR DE LA CONCURSADA		
	OBSERVACIONES	%
Agricultura y pesca	74	1,5
Industria	676	13,7
Ciclo Construcción*	1.068	21,6
Servicios	3.120	63,2

\* Criterio de agrupación CPE-Registradores

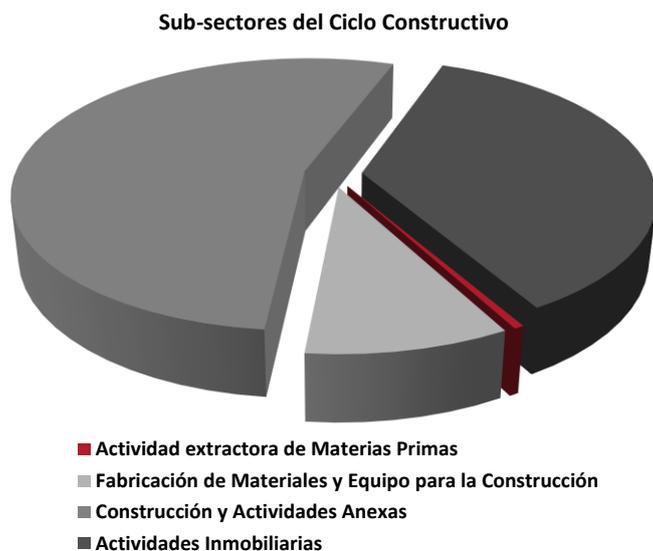


Vemos que en 2023 el sector constructivo acumula 1.068 observaciones, que quedan distribuidas en los subsectores que se indican en la siguiente tabla.

DESGLOSE SECTORIAL DE LA CONSTRUCCIÓN, SEGÚN SUBSECTORES DEL CICLO CONSTRUCTIVO		
SUBSECTOR	NÚMERO DE CONCURSADAS	PORCENTAJE
1- Actividad extractora de Materias Primas	4	0,4
2- Fabricación de Materiales y Equipo para la Construcción	104	9,7
3- Construcción y Actividades Anexas	617	57,8
4- Actividades Inmobiliarias	343	32,1
<b>TOTAL</b>	<b>1.068</b>	<b>100,0</b>

El número de constructoras (edificaciones y obras) asciende a 617 (un 57,8% del ciclo constructivo) siguiéndole las sociedades inmobiliarias, en número de 343 (un 32,1%).

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.



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.
<b>Años</b>	3	6	11	21	37	4.943

TRAMO EDAD	Nº	%	% ACUMULADO
<b>Menos de 2</b>	65	1,3	1,3
<b>[2 - 5[</b>	705	14,3	15,6
<b>[5 - 15[</b>	2.259	45,7	61,3
<b>[15 - 25[</b>	988	20,0	81,3
<b>[25 - 50[</b>	864	17,5	98,7
<b>50 o más</b>	62	1,3	100,0

La empresa representativa acumula una edad de 11 años (mediana). Observamos asimismo que un 5% entra en concurso con menos de 3 años, mientras que el 5% del extremo opuesto alcanza o supera los 37 años. Por tramos, observamos que un 45,7% se ubica entre los 5 y los 15 años. Las empresas más jóvenes, menos de 5 años, acumulan un 15,6% de la muestra, y un 61,3% suma menos de 15 años. En definitiva, la mayor parte de la muestra se compone de empresas bastante jóvenes. Con relación al conjunto, son muy pocas las empresas con 50 años o más de existencia (solamente un 1,3%).

### 1.3. Viabilidad basada en la actividad.

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

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,13	0,29	<b>0,54</b>	0,82	1,00	<b>3.229</b>
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-3,49	-0,33	<b>-0,07</b>	0,01	0,14	<b>3.221</b>
Resultado Explotación / Activo Total	-3,01	-0,40	<b>-0,08</b>	0,03	0,23	<b>3.121</b>
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,89	-0,28	<b>-0,05</b>	0,06	0,42	<b>3.063</b>

Empezando por las medianas (percentil 50), se observa que la sociedad típica no alcanza a generar recursos positivos (sumando éstos un 5% negativo con respecto al total de exigible). Si fijamos la atención en el percentil 75, advertimos que al menos un 25% supera el 6% de recursos generados sobre exigible, resultando llamativo que un 5% de la muestra podría reducir su pasivo exigible en al menos un 42% si a ello dedicara todos los recursos genera en un solo año.

Por su parte, la sociedad concursada representativa exhibe pérdidas en sus actividades de explotación (retorno negativo sobre la inversión en activos, del 8%). Cuando con la aplicación de los bienes y derechos de la empresa a actividades productivas de explotación se está generando pérdidas, es momento de reasignarlos a otras actividades o de mejorar su rendimiento a través de cambios en la gestión (sustitución del equipo directivo) o en la propiedad (liquidación). La persistencia de actividades de explotación deficitarias ahuyentará nuevas inversiones, produciendo la pérdida de competitividad y el abandono de estas actividades. Mayores posibilidades de continuidad tendrán las sociedades que se ubican en el percentil 95 (5% superior), con una rentabilidad positiva de las actividades de explotación del 23%.

También exhibe pérdidas la sociedad concursada representativa en el resultado neto del ejercicio (margen negativo del 7%). Asimismo, se observa que un 25% de la muestra refleja un resultado de ejercicio sobre el volumen de negocio igual o superior al 1%. Un margen neto reducido o negativo reduce la posibilidad de inversiones, comprometiendo la competitividad de la empresa y, por tanto, su viabilidad. Vemos por su parte que al menos un 5% de las sociedades exhibe márgenes iguales o superiores al 14%.

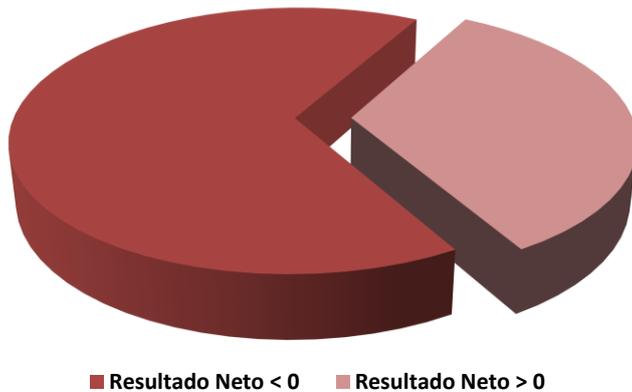
En la ratio “Valor añadido / Volumen de negocio” el valor añadido se calcula sustrayendo al volumen de negocio los aprovisionamientos, por tanto, la ratio cuantifica la proporción de los ingresos que la empresa puede aplicar a la retribución de los trabajadores y de los suministradores de financiación, 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 54% 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 incluso el volumen de negocio (como evidencia el

percentil 5, esto es, el 5% inferior). Contrariamente, al menos un 25% de la muestra dispone como mínimo del 82% de los ingresos para fines distintos de los aprovisionamientos (pago de salarios, impuestos, gastos financieros...).

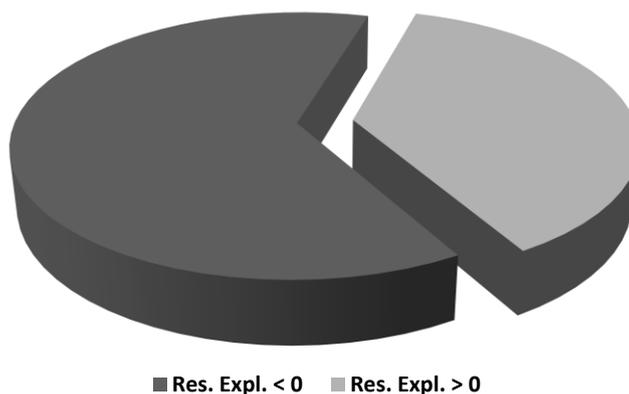
Complementando lo anterior, seguidamente se aporta otro dato: el 66,3% de las sociedades registra pérdidas netas (resultado de ejercicio negativo).

PROPORCIÓN DE CONCURSADAS CON RESULTADO DE EJERCICIO NEGATIVO		
	Obs.	%
Resultado de Ejercicio < 0	2.137	66,3
Resultado de Ejercicio > 0	1.084	33,7
<b>TOTAL</b>	<b>3.221</b>	<b>100,0</b>



En una línea similar, vemos que un 62,8% presenta resultados de explotación negativos.

PROPORCIÓN DE CONCURSADAS CON RESULTADO DE EXPLOTACIÓN NEGATIVO		
	Obs.	%
Resultado de Explotación < 0	1.960	62,8
Resultado de Explotación > 0	1.161	37,2
<b>TOTAL</b>	<b>3.121</b>	<b>100,0</b>



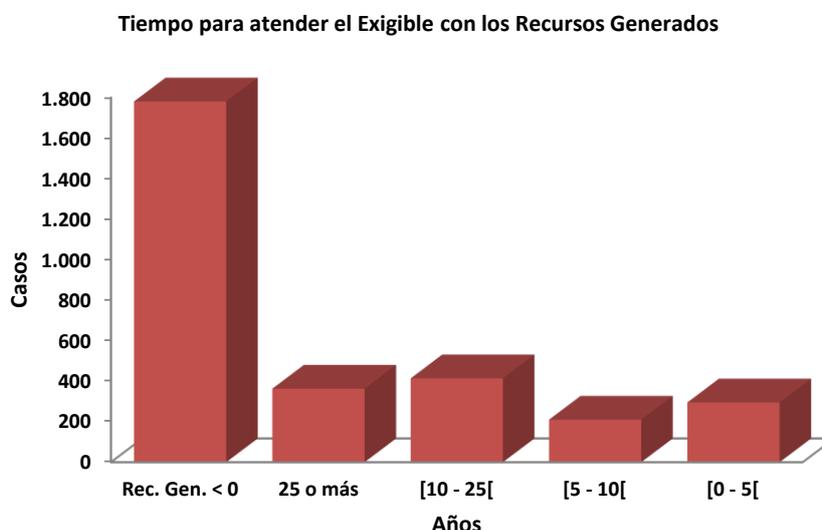
En la próxima tabla se profundiza en la problemática de viabilidad con un desglose por tramos del tiempo necesario para amortizar la deuda si la concursada empleara la totalidad de los recursos que genera con esa finalidad.

DISTRIBUCIÓN POR TRAMOS DEL TIEMPO PARA ATENDER EL EXIGIBLE CON LOS RECURSOS GENERADOS			
TRAMOS (AÑOS)	Nº	%	% ACUMULADO
No generan recursos positivos	1.781	58,1	58,1
25 o más	363	11,9	70,0
[10 – 25[	414	13,5	83,5
[5 - 10[	210	6,9	90,4
[0 - 5[	295	9,6	100,0
<b>TOTAL</b>	<b>3.063</b>	<b>100,0</b>	

Por una parte, vemos que el 58,1% de las concursadas no genera recursos positivos: es decir, reflejan nulas posibilidades de reducir la deuda. Por otra parte, un 11,9% con los recursos que generan tardarían 25 años o más en cancelar sus deudas. Sumadas las anteriores, concluimos que el 70,0% de la muestra tiene escasas posibilidades de reducir la deuda.

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

La viabilidad financiera de la empresa no se consigue vendiendo activos productivos para atender deudas (esto es, reduciendo el stock de inversiones), sino generando recursos positivos con las actividades de explotación. Cuanto mayor sea la capacidad para generar recursos, mejor se podrán afrontar los desequilibrios a que conducen políticas de inversión fuertemente apalancadas. Este sería el caso del 9,6% sociedades, que exhiben una capacidad suficiente como para amortizar sus deudas en menos de 5 años. Ampliando un poco el foco, vemos que el 16,5% 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).



## 1.4. Solvencia patrimonial.

Pasamos a analizar la solvencia de las concursadas a partir de cuatro ratios calculadas tomando 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 normalmente encontraremos también préstamos con garantía real o pignoraticios, créditos que no podrían obtenerse sin la aportación de garantías. Observamos que para el 50% de la muestra el peso de la financiación a largo es del 38% o más, si bien en el 25% inferior elevadas pérdidas patrimoniales reducen el porcentaje drásticamente hasta el 3% negativo o menos. Yendo más allá en el extremo inferior de la distribución, se advierte que al menos un 5% de la muestra alcanza un porcentaje negativo del 517%. En el lado opuesto (percentil 95) se observan sociedades cuyo pasivo a largo prácticamente iguala el valor del activo (97% o más).

RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-5,17	-0,03	<b>0,38</b>	0,67	0,97	<b>3.583</b>
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,02	<b>0,13</b>	0,37	0,83	<b>3.497</b>
Pasivo exigible / Activo Total	0,34	0,76	<b>0,97</b>	1,61	10,68	<b>3.495</b>
Reservas / Activo Total	-0,01	0,00	<b>0,07</b>	0,28	1,35	<b>3.463</b>

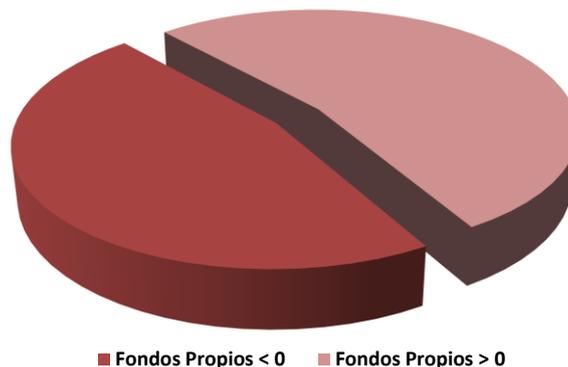
Por su parte, en la sociedad concursada típica (percentil 50), el 13% de los activos se componen de inmovilizado material o financiero. A su vez, la mediana nos informa de que el 50% de la muestra refleja una ratio de apalancamiento del 97%. En esta ratio es en el extremo inferior (percentil 5) donde a priori hemos de encontrar a las sociedades con una situación patrimonial más favorable: un 5% de la muestra refleja una deuda inferior al 34% del activo total. Por otro lado, vemos que al menos un 25% muestra dificultades definitivamente insuperables, con un 161% o más en la ratio de apalancamiento.

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

También se advierte que para el 50% de las sociedades las reservas representan como mucho un 7% 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 28% o más del valor del activo.

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

PROPORCIÓN DE CONCURSADAS CON FONDOS PROPIOS NEGATIVOS		
	Obs.	%
Fondos Propios < 0	1.749	46,7
Fondos Propios > 0	1.995	53,3
<b>TOTAL</b>	<b>3.744</b>	<b>100,0</b>



Vemos que en un 46,7% de las sociedades la destrucción patrimonial ha sido completa.

## 1.5. Por solicitante.

En esta sección se amplía el examen anterior, ahora explorando las diferencias entre las sociedades cuyo procedimiento concursal o especial para microempresas: 1) fue promovido *directamente* por el deudor, voluntario, 2) solicitado por los acreedores, necesario, o bien 3) *deriva* de un Acuerdo Extrajudicial de Pagos o de un Acuerdo de Refinanciación fallido, denominado concurso consecutivo.

En cuanto a los concursos consecutivos, pueden solicitarlo el mediador que constate la imposibilidad de alcanzar un Acuerdo Extrajudicial de Pagos, pudiendo también solicitarlo el deudor o un acreedor cuando el Acuerdo de Refinanciación no se haya podido alcanzar. Por su parte, puede solicitar concurso consecutivo el deudor que *manifieste no poder* cumplir el acuerdo previamente alcanzado (sea Extrajudicial o de Refinanciación), mientras que, en los supuestos de incumplimiento, nulidad, o ineficacia, puede ser el propio deudor o un acreedor quienes lo soliciten. Cabe señalar, no obstante, que la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal* previó la desaparición de los concursos consecutivos. Concretamente:

- a) Por una parte, indica en el punto 4 de su Disposición transitoria primera que los concursos consecutivos que se declaren a partir de la entrada en vigor de la referida ley (es decir, en lo referido a esta materia, el 26 de septiembre de 2022) se registrarán por lo establecido por la legislación anterior a la reforma (esto es, se les sigue aplicando los artículos 697 a 720 del texto refundido de la Ley Concursal, en la redacción dada por el *Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo*).
- b) A su vez, la reforma sustituye el Acuerdo Extrajudicial de Pagos y el Acuerdo de Refinanciación por la figura del Plan de Reestructuración apuntando que, en el supuesto de incumplimiento del mismo por causa de

insolencia, cualquier persona legitimada podrá solicitar la declaración de concurso, que ya no se denominará ‘consecutivo’.

La siguiente tabla evidencia que en 2023 los concursos consecutivos representan un 0,7% del total, suponiendo un 2,7% los concursos necesarios.

DISTRIBUCIÓN DE CONCURSOS POR TIPO		
	NÚMERO	PORCENTAJE
<b>Consecutivo*</b>	33	0,7
<b>Necesario</b>	135	2,7
<b>Voluntario</b>	4.775	96,6
<b>TOTAL</b>	4.943	100,0

**Nota:** \* Concursos consecutivos: derivados de Acuerdos Extrajudiciales de Pagos o Acuerdos de Refinanciación inviables, nulos o ineficaces.

Siendo las características del grupo de concursos voluntarios prácticamente las mismas que las del conjunto de la población, centraremos la atención en los concursos consecutivos y en los necesarios: ¿qué distingue a estas empresas?

Lo primero que observamos es que las cifras patrimoniales son inferiores en los concursos voluntarios, ascendiendo el pasivo de la sociedad típica (mediana) de ese grupo a 274.760 euros. Le siguen los consecutivos, con 500.036 euros, y los necesarios, con 611.138 euros. De forma similar, el activo y el volumen de negocio son claramente inferiores en el grupo de concursos voluntarios. También apreciamos un mayor número de asalariados en los concursos consecutivos y en los necesarios: 10 y 8 frente a 5 asalariados.

DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA SEGÚN TIPO DE CONCURSO						
CONSECUTIVO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
<b>Activo (€)</b>	10.955	147.690	<b>281.277</b>	1.296.696	11.236.600	17
<b>Pasivo Exigible (€)</b>	53.540	158.884	<b>500.036</b>	2.037.878	10.123.581	17
<b>Volumen de Negocio (€)</b>	19.375	475.918	<b>821.000</b>	2.607.611	20.276.686	16
<b>Asalariados</b>	3	6	<b>10</b>	22	59	15
NECESARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
<b>Activo (€)</b>	10.485	232.945	<b>830.254</b>	2.319.105	14.588.758	42
<b>Pasivo Exigible (€)</b>	69.622	263.505	<b>611.138</b>	1.883.981	13.802.040	42
<b>Volumen de Negocio (€)</b>	2.864	122.112	<b>595.912</b>	3.234.974	8.487.534	32
<b>Asalariados</b>	1	2	<b>8</b>	20	131	30
VOLUNTARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
<b>Activo (€)</b>	6.101	73.839	<b>236.867</b>	798.275	4.812.973	3.487
<b>Pasivo Exigible (€)</b>	24.064	103.240	<b>274.760</b>	825.942	4.435.264	3.591
<b>Volumen de Negocio (€)</b>	14.017	122.844	<b>338.692</b>	1.036.979	5.248.711	3.115
<b>Asalariados</b>	1	2	<b>5</b>	12	42	2.841

La mayor dimensión de los concursos consecutivos y necesarios está plausiblemente correlacionada con el mayor impacto que causan entre los afectados por la insolvencia, ocasionando acciones preventivas (preconcurso) o proactivas (solicitud de concurso de los acreedores) cuyo coste se ve compensado por el hecho de ser también mayores las pérdidas que acarrearía la inacción.

Seguidamente advertimos que la composición sectorial difiere, con mayor proporción de sociedades de la construcción en el grupo de concursos necesarios: un 40,6% frente al 19,4% y el 21,4% en los consecutivos y en los voluntarios respectivamente. Por el contrario, los concursos voluntarios aportan proporcionalmente más sociedades de servicios (no constructivos).

SECTOR DE LA CONCURSADA SEGÚN TIPO DE CONCURSO						
SECTOR	CONSECUTIVO		NECESARIO		VOLUNTARIO	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	9	29,0	17	12,8	650	13,8
Construcción	6	19,4	54	40,6	1.008	21,4
Servicios	16	51,6	62	46,6	3.042	64,7
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100,0</b>	<b>133</b>	<b>100,0</b>	<b>4.700</b>	<b>100,0</b>

Por su lado, las sociedades que entran en concurso consecutivo o necesario son más longevas, aspecto que posiblemente corresponda a su mayor tamaño (por tanto, mayores recursos para encauzar los mecanismos preconcursales de negociación o que motiven la acción de los acreedores).

EDAD DE LA CONCURSADA SEGÚN TIPO DE CONCURSO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
CONSECUTIVO	4	8	16	33	41	33
NECESARIO	4	8	18	26	44	135
VOLUNTARIO	2	6	10	20	37	4.775

En el plano de la viabilidad, los indicadores de recursos generados, de resultado de explotación (rentabilidad de los activos) y de margen sugieren que las sociedades que derivan de intentos frustrados de acuerdo preconcursal exhiben una situación claramente peor que los concursos necesarios y voluntarios.

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD SEGÚN TIPO DE CONCURSO						
PERCENTILES	CONSECUTIVO					OBS.
	P5	P25	P50	P75	P95	
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,67	0,26	0,49	0,73	1,00	16
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-2,02	-0,35	-0,12	-0,01	0,23	16
Resultado Explotación / Activo Total	-2,91	-0,86	-0,19	-0,02	0,35	16
Recursos generados / Pasivo Exigible	-1,26	-0,47	-0,13	0,00	0,82	16

NECESARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-3,95	0,17	<b>0,41</b>	0,88	1,00	32
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-44,01	-2,27	<b>-0,10</b>	0,00	0,07	32
Resultado Explotación / Activo Total	-1,70	-0,22	<b>-0,05</b>	0,03	0,09	32
Recursos generados / Pasivo Exigible	-3,76	-0,21	<b>-0,04</b>	0,05	0,14	32
VOLUNTARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,13	0,30	<b>0,54</b>	0,82	1,00	3.181
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-3,41	-0,33	<b>-0,07</b>	0,01	0,14	3.173
Resultado Explotación / Activo Total	-3,06	-0,40	<b>-0,08</b>	0,03	0,23	3.073
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,88	-0,28	<b>-0,05</b>	0,06	0,42	3.015

La comparación entre voluntarios y necesarios, revela una capacidad de generación de recursos y una rentabilidad sobre el activo menos negativas en estos últimos (si bien se observa lo contrario en relación con el margen neto).

Por su parte, en el plano patrimonial, se aprecia un mayor apalancamiento en los concursos consecutivos, seguidos de los voluntarios, cuyas sociedades representativas alcanzan una deuda del 111% y del 97% sobre el valor contabilizado de los activos, frente al 91% del grupo de concursos necesarios.

#### RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL SEGÚN SOLICITANTE DEL CONCURSO

CONSECUTIVO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-8,34	-0,17	<b>0,20</b>	0,39	0,68	17
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,02	0,08	<b>0,12</b>	0,35	0,61	17
Pasivo exigible / Activo Total	0,44	0,89	<b>1,11</b>	1,93	12,71	17
Reservas / Activo Total	0,00	0,06	<b>0,21</b>	0,74	10,78	16
NECESARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-0,86	0,21	<b>0,45</b>	0,65	0,96	42
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,06	<b>0,14</b>	0,31	0,82	41
Pasivo exigible / Activo Total	0,39	0,61	<b>0,91</b>	1,00	7,01	41
Reservas / Activo Total	0,00	0,00	<b>0,06</b>	0,24	1,14	42

PERCENTILES	VOLUNTARIO					Obs.
	P5	P25	P50	P75	P95	
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-5,17	-0,04	<b>0,38</b>	0,68	0,97	<b>3.524</b>
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,02	<b>0,12</b>	0,37	0,83	<b>3.439</b>
Pasivo exigible / Activo Total	0,34	0,76	<b>0,97</b>	1,62	10,68	<b>3.437</b>
Reservas / Activo Total	-0,01	0,00	<b>0,06</b>	0,28	1,33	<b>3.405</b>

Advertimos también que el grupo de concursos consecutivos muestra una ratio de reservas especialmente elevada, lo que refleja una mejor trayectoria de los resultados en las etapas previas.

## 1.6. Por procedimiento (ordinario o especial).

El propósito de esta sección consiste en ofrecer una perspectiva comparativa de los dos procedimientos concursales existentes a partir del 1 de enero de 2023: procedimiento especial para microempresas, para aquellas que hayan empleado durante el año anterior a la solicitud de inicio del procedimiento especial una media de menos diez trabajadores y tengan un volumen de negocio anual inferior a setecientos mil euros o un pasivo inferior a trescientos cincuenta mil euros según las últimas cuentas cerradas en el ejercicio anterior a la presentación de la solicitud (ofreciéndose la conexión con el mecanismo de segunda oportunidad para los trabajadores autónomos que se ajusten a estos parámetros); y procedimiento concursal ordinario, para el resto. La primera distinción entre ambos procedimientos radica pues en el tamaño de los solicitantes. Ambos procedimientos traen asociados mecanismos preconcursales adaptados a su complejidad, ofreciéndose a las microempresas un período de protección previo de tres meses no prorrogables (con suspensión de ejecuciones singulares, inadmisión o suspensión de solicitudes de procedimiento especial presentadas por otros legitimados distintos del deudor ...) para *preparar* un plan de continuación o una liquidación con transmisión de empresa en funcionamiento *en el marco de un procedimiento especial* (libro tercero de la TRLC), quedando el mecanismo de acuerdo de reestructuración (libro segundo) reservado a las potencialmente concursadas. A diferencia del procedimiento concursal ordinario, el procedimiento especial puede solicitarse no solamente en estado de insolvencia inminente o actual, sino también estando en estado de probabilidad de insolvencia, e incluye dos opciones asignativas: la liquidación o la reestructuración (plan de continuidad). El plan de continuación podrá ser presentado por el deudor o por los acreedores con la solicitud de apertura del procedimiento especial o en los diez días hábiles siguientes a la declaración de apertura del procedimiento especial. La falta de presentación del plan de continuación en ese plazo supone la automática conversión del procedimiento en uno de liquidación, salvo que el deudor no se encontrase en situación de insolvencia actual. Desde la perspectiva procesal, el procedimiento especial tiene naturaleza modular, de una sola fase, sin articularse por fases sucesivas (prescindiendo de fase común y de informe de administración concursal). El mecanismo se sustenta, entre otros aspectos de orden tecnológico (comunicaciones por medios electrónicos; uso de formularios normalizados; plataforma para la liquidación de activos) y sustantivo, en la posibilidad de elección no forzosa (aunque a cargo del solicitante) de profesionales diversos para el ejercicio de funciones concretas.

Así, será posible solicitar el nombramiento de un mediador para asistir a la negociación de un plan de continuidad; de experto en reestructuración para el control del deudor – intervención o sustitución en las facultades de administración y disposición –, para la propuesta y mediación en el plan de continuación; de experto para la valoración de la empresa o de establecimientos mercantiles - unidades productivas – cuando se prevea su enajenación en el marco de un plan de liquidación y no se hubiera nombrado administrador concursal (o si se hubiera nombrado, en caso de complejidad especial); o de administrador concursal cuando el deudor no

señale su disposición para liquidar el activo o esta posibilidad no le sea admitida, con funciones de presentación y ejecución del plan de liquidación, de valoración de ofertas de adquisición o de la empresa o los establecimientos mercantiles. Otro ejemplo de modularidad lo constituye a posibilidad de que, en el marco del procedimiento especial de continuación (o del de liquidación cuando exista posibilidad objetiva de que la empresa o las unidades productivas puedan transmitirse en funcionamiento), pueda el deudor solicitar la suspensión de las ejecuciones sobre bienes y derechos sujetos a garantía real o de crédito público cuando sean necesarios para la actividad empresarial o profesional. Por su parte, también en el marco de la continuación puede el acreedor o acreedores cuyos créditos representen al menos el veinte por ciento del pasivo solicitar la limitación de las facultades de administración y disposición del deudor que se encuentre en situación de insolvencia actual.

Al final de la sección 2.4 del segundo capítulo aportamos un cuadro con una breve descripción así como cifras relevantes sobre las opciones asignativas del procedimiento especial. En la presente sección nos centraremos en identificar las diferencias de perfil entre el conjunto de sociedades que se acoge al procedimiento concursal ordinario y el de las que inician el procedimiento especial de microempresas.

En la siguiente tabla se distribuyen los procedimientos por tipo, ordinario y especial.

DISTRIBUCIÓN POR TIPO DE PROCEDIMIENTO		
	NÚMERO	PORCENTAJE
<b>Procedimiento Concursal Ordinario</b>	4.448	90,0
<b>Procedimiento Especial para Microempresas</b>	495	10,0
<b>TOTAL</b>	4.943	100,0

\* Para microempresas

La proporción de procedimientos especiales ha sido del 10%. Como se advierte en la siguiente tabla, la microempresa solicitante típica refleja un pasivo de 165.672 Euros.

DIMENSIÓN SEGÚN TIPO DE PROCEDIMIENTO						
PROCEDIMIENTO CONCURSAL ORDINARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
<b>Activo (€)</b>	5.695	78.187	<b>261.809</b>	920.879	5.533.649	<b>3.156</b>
<b>Pasivo Exigible (€)</b>	24.080	107.494	<b>307.840</b>	932.988	5.009.655	<b>3.247</b>
<b>Volumen de Negocio (€)</b>	14.017	128.676	<b>381.762</b>	1.212.014	5.835.850	<b>2.803</b>
<b>Asalariados</b>	1	2	<b>5</b>	14	47	<b>2.559</b>
PROCEDIMIENTO ESPECIAL PARA MICROEMPRESAS						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
<b>Activo (€)</b>	10.512	48.955	<b>137.088</b>	342.823	1.080.878	<b>390</b>
<b>Pasivo Exigible (€)</b>	25.117	83.812	<b>165.672</b>	348.417	1.097.908	<b>403</b>
<b>Volumen de Negocio (€)</b>	13.439	96.748	<b>209.225</b>	397.540	849.283	<b>360</b>
<b>Asalariados</b>	1	2	<b>4</b>	6	12	<b>327</b>

El percentil 95 revela que algunas microempresas superan los 10 trabajadores: ello no indica error en el ámbito de aplicación sino que el desfase que necesariamente hay entre la fecha de cierre de las cuentas anuales y la

cifra aplicable a la fecha de solicitud del procedimiento especial (media de menos de 10 trabajadores durante el año anterior a la solicitud).

En términos de sector, se advierte una menor presencia de sociedades del ciclo de la construcción entre las que solicitan el procedimiento especial, así como una proporción claramente superior de empresas de servicios (no inmobiliarios).

SECTOR DE LA CONCURSADA SEGÚN TIPO DE CONCURSO				
SECTOR	PROCEDIMIENTO CONCURSAL ORDINARIO		PROCEDIMIENTO ESPECIAL PARA MICROEMPRESAS	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	606	13,9	70	14,2
Construcción	975	22,3	93	18,8
Servicios	2.789	63,8	331	67,0
<b>Total</b>	<b>4.370</b>	<b>100,0</b>	<b>494</b>	<b>100,0</b>

Por su parte, en la siguiente tabla no se aprecian diferencias relevantes en términos de la distribución de la edad.

EDAD DE LA CONCURSADA SEGÚN TIPO DE CONCURSO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
PROCEDIMIENTO CONCURSAL ORDINARIO	3	6	11	21	37	4.448
PROCEDIMIENTO ESPECIAL PARA MICROEMPRESAS	3	6	10	20	37	495

En cuanto a la viabilidad, las diferencias por procedimiento son muy significativas, como se observa en la siguiente tabla.

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD SEGÚN TIPO DE CONCURSO						
PERCENTILES	PROCEDIMIENTO CONCURSAL ORDINARIO					Obs.
	P5	P25	P50	P75	P95	
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,12	0,29	0,53	0,81	1,00	2.862
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-3,28	-0,31	-0,06	0,01	0,14	2.856
Resultado Explotación / Activo Total	-2,91	-0,36	-0,07	0,03	0,24	2.770
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,88	-0,26	-0,04	0,06	0,43	2.719

## PROCEDIMIENTO ESPECIAL PARA MICROEMPRESAS

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,29	0,34	<b>0,59</b>	0,90	1,00	<b>367</b>
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-4,41	-0,49	<b>-0,15</b>	0,00	0,18	<b>365</b>
Resultado Explotación / Activo Total	-3,37	-0,64	<b>-0,23</b>	0,01	0,19	<b>351</b>
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,92	-0,42	<b>-0,14</b>	0,02	0,32	<b>344</b>

La capacidad para generar recursos en las sociedades que se acogen al procedimiento especial es diez puntos porcentuales menor a la del grupo de concursos ordinarios: -0,14 frente a -0,04. Su rentabilidad sobre activos es de -0,23, muy por debajo del -0,07 de las concursadas. El margen neto de los procedimientos especiales se situó en el -0,15, siendo de -0,06 en los concursos.

Si comparamos la solvencia patrimonial de ambos procedimientos las diferencias son menores, salvo en la ratio de apalancamiento.

## RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL SEGÚN SOLICITANTE DEL CONCURSO

## PROCEDIMIENTO CONCURSAL ORDINARIO

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-5,01	-0,01	<b>0,38</b>	0,68	0,98	<b>3.191</b>
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,02	<b>0,13</b>	0,38	0,83	<b>3.110</b>
Pasivo exigible / Activo Total	0,34	0,76	<b>0,97</b>	1,57	10,69	<b>3.110</b>
Reservas / Activo Total	-0,01	0,00	<b>0,07</b>	0,27	1,33	<b>3.086</b>

## PROCEDIMIENTO ESPECIAL PARA MICROEMPRESAS

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-5,51	-0,33	<b>0,31</b>	0,66	0,93	<b>392</b>
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,01	<b>0,10</b>	0,33	0,73	<b>387</b>
Pasivo exigible / Activo Total	0,35	0,78	<b>1,05</b>	1,83	9,60	<b>385</b>
Reservas / Activo Total	-0,10	0,00	<b>0,07</b>	0,34	1,85	<b>377</b>

Concretamente, el nivel de apalancamiento de las microempresas solicitantes del procedimiento especial es del 105%, muy superior al 97% de las que se acogen al concurso ordinario.

## 1.7. Evolución temporal.

Esta sección responde a dos cuestiones: primera ¿Qué novedades percibimos en el año 2023 respecto a los años precedentes?; y segundo ¿de acuerdo con esta evolución qué aspectos podemos considerar estructurales y cuáles no?

En 2023 el derecho preconcursal y concursal fueron objeto de una nueva reforma, representando el punto de partida para la progresiva desaparición de los concursos ‘consecutivos’: así, la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal (de entrada en vigor el 26 de septiembre de 2022)* sustituye el Acuerdo Extrajudicial de Pagos y el Acuerdo de Refinanciación por el Plan de Reestructuración, de manera que el concurso que suceda a éste deja de llamarse ‘consecutivo’. Asimismo la reforma introduce para las situaciones concursales (insolvencia actual o inminente) y preconcursoales (probabilidad de insolvencia) de las microempresas un procedimiento especial (libro tercero), que entró en vigor el 1 de enero de 2023.<sup>4</sup> El procedimiento especial para microempresas atribuye mayor iniciativa a acreedores y deudor, y se estructura por módulos. Si bien se advierten dificultades en la implementación del procedimiento especial, su sustitución en las microempresas por el procedimiento especial va a ir aumentando necesariamente la dimensión media de la empresa concursada.

Los datos apuntan a un incremento en el tamaño de la sociedad concursada en 2023 con respecto los dos ejercicios anteriores, rompiendo la tendencia decreciente observada en los últimos años.

MEDIANA DEL PASIVO. EVOLUCIÓN. MILLONES DE EUROS						
2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
0,47	0,42	0,40	0,30	0,22	0,25	0,28

En clave estructural, independientemente de las variaciones año a año del pasivo de la sociedad representativa, en 2023 se constata el importante sesgo (positivo) en la distribución de los indicadores del tamaño (sesgo causado por la presencia de sociedades muy grandes),<sup>5</sup> 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, la siguiente tabla revela que las sociedades vinculadas al ciclo de la construcción han representado en 2023 el 21,6% del total, cifra algo superior a las de 2020, 2021 y 2022, siendo todas ellas inferiores a las de los ejercicios anteriores. Es decir, los ejercicios 2022 y 2023 suponen un repunte tras una cierta estabilización en 2020 y 2021 y tras años perdiendo peso en el conjunto de las concursadas.<sup>6</sup> Dentro del ciclo constructivo en 2023 se recoge un 32,1% de sociedades inmobiliarias, porcentaje inferior a los de 2020, 2021 y 2022, habiendo

<sup>4</sup> Recordar que se definen como microempresas (y por tanto, quedan excluidas del concurso) aquellas que hayan empleado durante el año anterior a la solicitud de inicio del procedimiento especial una media de menos diez trabajadores y tengan un volumen de negocio anual inferior a setecientos mil euros o un pasivo inferior a trescientos cincuenta mil euros según las últimas cuentas cerradas en el ejercicio anterior a la presentación de la solicitud.

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

<sup>6</sup> Con todo, la proporción sigue siendo importante, aunque muy inferior a la registrada en los años de la gran depresión: 2013 (41%), 2012 (44,8%), 2011 (46,7%), 2010 (45,6%), 2009 (44,8%), y 2008 (48,3%).

experimentado los ejercicios precedentes una clara tendencia a perder peso.<sup>7</sup>

SOCIEDADES DEL CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE		
	% CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN*	% DE ACTIVIDADES INMOBILIARIAS **
2023	21,6	32,1
2022	21,1	36,1
2021	20,8	38,8
2020	20,5	37,9
2019	23,1	43,2
2018	25,8	46,5
2017	27,3	42,2

\* Porcentaje sobre el total de concursadas

\*\* Porcentaje dentro del ciclo de la construcción

En cuanto a la edad, la mediana de 2023 se situó en 11 años, revirtiendo la tendencia descendente observada en los ejercicios precedentes.<sup>8</sup>

MEDIANA DE LA EDAD. EVOLUCIÓN. AÑOS						
2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
13	12	12	12	10	10	11

De otro lado, los indicadores de viabilidad apuntan a situaciones de extrema fragilidad financiera, también en 2023. Así, un 58,1% de las empresas que iniciaron el concurso no generaron recursos positivos, un porcentaje sin embargo inferior al del ejercicio inmediatamente anterior. Vemos que el porcentaje de empresas que antes de su entrada en concurso genera recursos positivos es muy inferior al de las que genera recursos negativos. Estas últimas son empresas cuyas actividades de explotación no permiten atender siquiera una mínima parte de las deudas de la empresa. De estos resultados no cabe inferir buenas perspectivas: como se verá en el siguiente capítulo, la mayoría de las concursadas acaban liquidándose.

SOCIEDADES QUE NO GENERAN RECURSOS POSITIVOS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE						
2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
56,2	55,6	55,5	54,6	59,4	67,8	58,1

<sup>7</sup> Por su parte, las constructoras (edificaciones y obras) representaron el 57,8% del ciclo constructivo, algo por encima que la cifra obtenida en 2022 (57,9%), si bien superiores a las observadas en 2015 (40,5%), en 2016 (43,8%), en 2017 (37,3%), 2018 (40,9%) y 2019 (44,8%).

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

Por su parte, se observa que un 9,6% podría cancelar sus deudas en menos de cinco años<sup>9</sup> si a ello dedicara los recursos que generan. El ejercicio 2023 ofrece una imagen algo mejor a la registrada en 2022, sin que podamos identificar una tendencia clara en los ejercicios precedentes.<sup>9</sup>

SOCIEDADES QUE PODRÍAN CANCELAR SUS DEUDAS EN 5 AÑOS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE						
2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
7,1	6,6	7,2	9,0	10,5	7,9	9,6

De otro lado, en 2023 la proporción de concursadas con Resultado de Ejercicio negativo se situó en el 66,3%, algo menos que en 2022, más bien en la línea de algunos ejercicios anteriores.<sup>10</sup>

SOCIEDADES CON RESULTADO NETO NEGATIVO. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE						
2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
68,6	66,2	65,5	63,3	68,4	69,1	66,3

Por su parte, en 2023 la mediana de apalancamiento se sitúa en el 97%, claramente por debajo de 2022. Un dato que sugiere el regreso a valores normales en el nivel de apalancamiento.

RATIO DE APALANCAMIENTO. EVOLUCIÓN. MEDIANA						
2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
0,95	0,95	0,95	0,92	0,96	1,05	0,97

En cuanto a las sociedades que, al iniciar concurso, acumularon pérdidas lo suficientemente elevadas como para absorber el valor de las aportaciones de los propietarios, en 2023 sumaron el 46,7%, una cifra menor a la de 2022, si bien superior a la registrada en los ejercicios anteriores.<sup>11</sup>

EMPRESAS CON FONDOS PROPIOS NEGATIVOS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE						
2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
40,2	41,6	40,3	38,1	44,3	53,6	46,7

Respecto a la cuestión del solicitante, en 2023 los concursos instados por el deudor alcanzaron el 96,6% sobre el

<sup>9</sup> En el extremo opuesto, los porcentajes acumulados indican que, caso de mantener el mismo nivel de flujos que en las etapas preconcursales, el 70,0% de las sociedades que iniciaron concurso en 2023 no podría atender la totalidad de sus deudas en menos de 25 años. Las cifras registradas en 2015 (78,7%), 2016 (74,7%), 2017 (71,3%), 2018 (68,9%), 2019 (69,5%), 2020 (66,6%), 2021 (69,5%) y 2022 (77,7%) indican una cierta variabilidad en el indicador.

<sup>10</sup> Por su parte, en 2023 los aprovisionamientos dejaron hasta un 54% los ingresos disponibles para atender el resto de los gastos, habiendo sido el 56% en 2015 y 2016, y el 54% de 2017, el 53% de 2018, el 51% de 2019, el 57% en 2020, el 60% en 2021, y el 58% en 2022. Se ajusta por tanto la capacidad para retribuir a los agentes vinculados a las sociedades concursadas distintos de los proveedores.

<sup>11</sup> También se observa que la mitad de los deudores dispone de unas reservas iguales o inferiores al 7% del activo. La cifra fue del 6% de 2020, del 7% de 2021 y del 5% en 2022, todas ellas inferiores a las de 2019 (8%), 2018 (10%), 2017, 2016 y 2015 (12%).

total de los iniciados en ese ejercicio, habiéndose situado esta cifra en el 97,4% en 2022.

CONCURSOS INSTADOS POR EL DEUDOR. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE						
2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
94,0	93,9	94,2	96,4	99,2	97,4	96,6

El análisis de la evolución de los concursos por solicitante en 2023 y en los ejercicios previos indica que la dimensión del concurso instado por los acreedores tiene una dimensión significativamente mayor. Por su parte, en ejercicios anteriores los concursos necesarios presentaron algunas ratios de viabilidad y solvencia mejores, refutando la idea de que entran en concurso en una situación financiera peor que el resto. En sentido confirmatorio, en 2023, su nivel de apalancamiento fue superior al registrado para los concursos voluntarios, y sus ratios de recursos generados y rentabilidad sobre activo fueron menos negativas que en el grupo de voluntarios (si bien se observa lo contrario en relación con el margen neto).

### RECAPITULACIÓN

Procedemos a sintetizar las principales ideas de este capítulo:

- La plantilla laboral de la sociedad que inició concurso en 2023 es mayor a la del conjunto de empresas españolas. De éstas, el 49,3% contrata de 1 a 2 empleados, mientras que entre las concursadas el porcentaje es del 27,5%.
- Al menos la mitad de la muestra de sociedades tiene un número igual o superior a 5 asalariados, y el 25% de las más grandes alcanza los 12 asalariados o más.
- En cuanto al pasivo, la cifra acumulada por la sociedad típica (mediana) fue de 280.024 euros. Yendo a los valores extremos, destaca la presencia de un 5% de sociedades con pasivos iguales o superiores a los 4.644.389 millones de euros. Asimismo, vemos que un 5% de las que entraron en 2023 disponían de activos cercanos o inferiores a los 6.300 euros.
- La mayor parte de las sociedades que entraron en concurso en 2023 realizaban actividades de servicios no constructivos: un 63,2%. El resto se compone de sociedades vinculadas a la construcción (un 21,6%) y a la industria (un 13,7%), alcanzando el sector primario (agricultura y pesca) un 1,5%.
- La empresa representativa acumula una edad de 11 años (mediana). Observamos asimismo que un 5% entra en concurso con menos de 3 años, mientras que el 5% del extremo opuesto alcanza o supera los 37 años.
- La sociedad concursada típica no alcanza a generar recursos positivos (sumando éstos un 5% negativo con respecto al total de exigible), y exhibe pérdidas en sus actividades de explotación (retorno negativo sobre la inversión en activos del 8%).
- El 66,3% de las sociedades concursadas registra pérdidas netas (resultado de ejercicio negativo).
- Por su parte, en la sociedad típica los aprovisionamientos dejan hasta un 54% del volumen de negocio para retribuir al resto de factores de producción.
- Desde una perspectiva patrimonial, para el 50% de la muestra el peso de la financiación a largo es del 38% o más.

- El 50% de la muestra acumula un pasivo exigible total bastante cercano al valor total del activo, con un ratio de apalancamiento del 97% o más. Un 5% de la muestra refleja una deuda inferior al 34% del activo total. Por el contrario, un 25% muestra dificultades acrecentadas, con un 135% o más en la ratio de apalancamiento.
- Para el 50% de las sociedades las reservas representan como mucho un 7% sobre la inversión. En cambio, para el 25% del extremo superior las reservas alcanzan el 35% por encima del valor del activo o más.
- Se ha constatado que en un 46,7% de las sociedades la destrucción patrimonial ha sido completa (fondos propios negativos).
- Las cifras patrimoniales son inferiores en los concursos voluntarios, ascendiendo el pasivo de la sociedad típica (mediana) de ese grupo a 274.760 euros. Le siguen los consecutivos, con 500.036 euros, y los necesarios, con 611.138 euros.
- La composición sectorial también difiere, con mayor proporción de sociedades de la construcción en el grupo de concursos necesarios: un 40,6% frente al 19,4% y el 21,4% en los consecutivos y en los voluntarios respectivamente
- En el plano de la viabilidad, los indicadores de recursos generados, de resultado de explotación (rentabilidad de los activos) y de margen sugieren que las sociedades que derivan de intentos frustrados de acuerdo preconcursal exhiben una situación claramente peor que los concursos necesarios y voluntarios.
- En el plano patrimonial, se aprecia un mayor apalancamiento en los concursos consecutivos, seguidos de los voluntarios, cuyas sociedades representativas alcanzan una deuda del 111% y del 97% sobre el valor contabilizado de los activos, frente al 91% del grupo de concursos necesarios.
- La capacidad para generar recursos en las sociedades que se acogen al procedimiento especial para microempresas es diez puntos porcentuales menor a la del conjunto de concursos ordinarios: -0,14 frente a -0,04. Su rentabilidad sobre activos es de -0,23, muy por debajo del -0,07 de las concursadas. El margen neto de los procedimientos especiales se situó en el -0,15, siendo de -0,06 en los concursos.
- El nivel de apalancamiento de las microempresas solicitantes del procedimiento especial es del 105%, muy superior al 97% de las que se acogen al concurso ordinario.

## 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 2023 (en su conjunto, y luego distinguiéndolas por el tipo de solicitante), seguidamente nos ocupamos de aquellas para las que en 2023 se registró alguna decisión con impacto sobre la administración de la concursada (control) o de orden asignativo (liquidación o convenio).

De forma general, 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 preconcursales, siendo del interés de los diversos agentes afectados evitar que una administración de los recursos ineficiente reduzca tal valor. Será frecuente que el deudor y los acreedores concursales mantengan posiciones distintas sobre qué hacer con los recursos. Puede que los acreedores interpreten que la continuidad de los administradores societarios preconcursales causará daño al patrimonio durante el concurso (esto es, destruirá valor empresarial). Y por su parte, los administradores preconcursales pueden objetar que la insolvencia se ha debido a factores exógenos (que escapaban a su control), pudiendo además argumentar que con su sustitución se perderían activos relacionales, experiencia, etc., lo que sólo causaría mayor incertidumbre sobre el futuro de la empresa.

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. La cuestión del control (es decir, de la administración del concurso) queda fuertemente condicionada a la identidad del solicitante, deudor o acreedores. En principio, si la solicitud del deudor es la primera en presentarse el concurso es voluntario y éste conservará la administración del patrimonio de la empresa, actuando la administración concursal como supervisora de la gestión (intervención). Alternativamente el concurso será concurso necesario, produciéndose la suspensión de la administración y disposición del patrimonio por el concursado y haciéndose cargo de ésta la administración concursal. Sin embargo, la anterior regla no se aplica forzosamente, sino que tiene carácter contingente: el juez podrá acordar la suspensión en caso de concurso voluntario o la intervención en concurso necesario, debiendo en ambos casos señalar los riesgos que se pretendan evitar y las ventajas que se quieran obtener.<sup>12</sup> Con relación a los concursos voluntarios conviene señalar que, caso de solicitar el deudor la liquidación en el mismo trámite de solicitud del concurso, acordará el juez la simultánea apertura de la fase de liquidación, lo que conlleva, en el caso de la persona jurídica, la declaración de disolución (si no estuviera ya disuelta), el cese de los administradores o liquidadores y su sustitución por la administración concursal.

En cuanto a las opciones asignativas, las entenderemos reducidas a tres: intento de reestructuración, culminación en un 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

---

<sup>12</sup> Resulta relevante apuntar que, de acuerdo con el Real Decreto-ley 27/2021, de 23 de noviembre, a partir del 30 de junio de 2022 quedaron sin efecto las medidas extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19 que incluían, entre otras medidas, la inadmisión a trámite de las solicitudes de concurso necesario. Desde la implementación de estas medidas extraordinarias hasta 2023 no se pudo disponer de información sobre el caso específico de los concursos necesarios con intervención, y que ahora son objeto de análisis en la sección 2.2.

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.<sup>13</sup> Si bien es posible avanzar la fase de liquidación, con el consiguiente solapamiento en muchos casos de ambas fases (como veremos en el capítulo 4),<sup>14</sup> o tramitar una propuesta de convenio antes de la conclusión de la fase común,<sup>15</sup> constituye parte esencial de todo concurso el que la administración concursal determine y clasifique los pasivos concursales, así como que elabore un inventario de la masa activa, pudiendo los diversos interesados promover las correcciones que estimen necesarias a través de las correspondientes solicitudes de rectificación o, en su caso (tras la presentación del informe), mediante acciones de impugnación. El objetivo inicial de la administración concursal es, por tanto, reducir las asimetrías de información entre el deudor y los acreedores, permitiendo que tomen sus decisiones asignativas (liquidación o convenio) con un conocimiento preciso de las características patrimoniales de la concursada. Así, deberá el administrador concursal presentar al juez su informe (conteniendo un inventario y la lista de acreedores) dentro de los dos meses siguientes a contar desde la fecha de aceptación.<sup>16</sup>

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

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

En cuanto a la fase de convenio, su apertura procede una vez decretado el fin de la fase común por el letrado de la Administración de Justicia, siempre que no estuviera abierta la fase de liquidación y que, además, previamente no se hubiera admitido a trámite una propuesta de convenio. Tras la reforma de la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal* (en vigor el 26 de septiembre de 2022) el trámite de aprobación judicial del convenio se flexibiliza con respecto a la figura de la propuesta anticipada de convenio, que se elimina, y que requería para su aprobación disponer de los textos definitivos de inventario y lista de acreedores. Tras la reforma, la supresión de esta restricción permite avanzar (y hace más atractiva) la aprobación del convenio previamente a la finalización de la fase común.<sup>17</sup>

---

<sup>13</sup> Hasta la entrada en vigor de la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal* el 26 de septiembre de 2022 se ha venido ofreciendo 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. No obstante, la reforma suprime el convenio anticipado, lo que se justifica por el especial desarrollo del derecho preconcursal en la misma.

<sup>14</sup> Esto es así 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*.

<sup>15</sup> *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*.

<sup>16</sup> Con una antelación mínima de diez días, la administración concursal debe remitir un proyecto de inventario y de lista de acreedores al concursado y a aquellos acreedores de quienes tenga constancia, quienes podrán solicitar su rectificación (hasta tres días previos a la presentación del informe al juez).

<sup>17</sup> Así, no habiendo necesidad de disponer de los textos definitivos de inventario y lista de acreedores, una propuesta de convenio presentada en tiempo puede ser admitida a trámite, ser evaluada por la administración concursal, ser aprobada (o rechazada) por los acreedores y finalmente aprobada por el juez sin tener lugar la finalización de la fase común. La posibilidad de alcanzar un convenio sin apertura de la fase

Como se ha dicho, una vez presentado el informe (con los documentos anejos), la fase común finalizará dentro de los quince días siguientes. La administración concursal cuenta para la presentación del informe de un plazo máximo de dos meses a contar desde la fecha de aceptación del cargo. Por su parte, los acreedores podrán adherirse u oponerse a la propuesta o propuestas de convenio durante los dos meses siguientes a contar desde la fecha de la admisión a trámite de cada una de ellas. Sin embargo, si el término final venciera después del plazo legal para la presentación de la lista provisional de acreedores por la administración concursal, el plazo para la adhesión o la oposición se prorrogará automáticamente hasta los quince días siguientes a la fecha de presentación de la lista provisional.<sup>18</sup> No habiéndose aún admitido a trámite una propuesta, dentro de los quince días a contar desde la presentación del informe de la administración concursal los legitimados podrán presentar una propuesta de convenio: su admisión a trámite por el juez (por medio de auto dentro de los tres días siguientes a la presentación) habilita la apertura de la fase de convenio una vez finalizada la fase común.<sup>19</sup> La fecha del auto de apertura de la fase de convenio es relevante en cuanto a la retribución de la administración concursal, puesto que la que se haya aprobado para esta fase será reducida en un cincuenta por ciento si la duración de la misma excediera de seis meses.<sup>20</sup>

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

En este capítulo se examinan tres tipos de documentos: autos de declaración del concurso, autos de apertura de la fase sucesiva (de convenio o de liquidación) y sentencias de aprobación del convenio.<sup>21</sup> El análisis se estructura como sigue:

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

---

de convenio responde al propósito de agilizar el trámite de aprobación, tal como queda expuesto en el preámbulo de la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*.

<sup>18</sup> Plazo prorrogable dos meses por concurrencia de circunstancias excepcionales o cuatro meses si el número de acreedores fuera superior a dos mil.

<sup>19</sup> Cuando la propuesta de convenio se hubiera presentado con la solicitud de concurso voluntario, el juez resolverá sobre su admisión a trámite en el mismo auto de declaración de concurso; sin embargo, si la propuesta de convenio se hubiera presentado después de la declaración de concurso, el juez resolverá sobre su admisión a trámite mediante auto, que dictará dentro de los tres días siguientes al de la presentación.

<sup>20</sup> Ello será así salvo que el juez de manera motivada, en el plazo de tres días a contar desde la solicitud, entienda que existan circunstancias objetivas que justifiquen ese retraso o que la conducta del administrador hubiese sido diligente en el cumplimiento de las demás funciones.

<sup>21</sup> Dado que en muchos casos el inicio del concurso y su solución asignativa se producen de forma sucesiva y no simultánea, se deriva que el número de sociedades analizadas en este capítulo diferirá del total de las analizadas en el anterior.

## 2.1. Evolución del control.

---

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

Por su parte, la apertura de la fase de liquidación comporta automáticamente la suspensión de facultades de administración.<sup>22</sup>

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

---

<sup>22</sup> 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 fue 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.

a las microempresas tan pronto se disponga de información completa sobre estos aspectos), centraremos nuestro interés en el control en los procedimientos concursales ordinarios (es decir, no especiales).

Así, recordemos que 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 las siguientes situaciones:

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

En 2023, sucedidos en el transcurso del concurso (es decir, no con la declaración del mismo), se han detectado dos casos de cambio de intervención a suspensión no causado por el inicio de la fase de liquidación; y dos casos de suspensión a intervención. Dirigimos por tanto nuestra atención a analizar las disposiciones sobre el control al principio del concurso, cuya distribución queda reflejada en la siguiente tabla:

DISTRIBUCIÓN DE CONCURSOS POR IDENTIDAD DEL SOLICITANTE Y CONTROL AL INICIO DEL PROCEDIMIENTO				
SECTOR	ACREEDOR/ES		DEUDOR	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Intervención	22	16,5	3.594	83,9
Suspensión con Liquidación*			543	12,7
Suspensión	111	83,5	145	3,4
<b>Total**</b>	<b>133</b>	<b>100,0</b>	<b>4.282</b>	<b>100,0</b>

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

En 2023 fueron 133 los concursos necesarios, de los cuales en 22 (un 16,5% de los concursos necesarios) se acordó la intervención. Vemos, por su parte, que son 145 los concursos voluntarios con suspensión de facultades sin que el deudor hubiera solicitado la liquidación: un 3,4% de los concursos voluntarios. En total, los concursos voluntarios con suspensión suman un 16,1%.

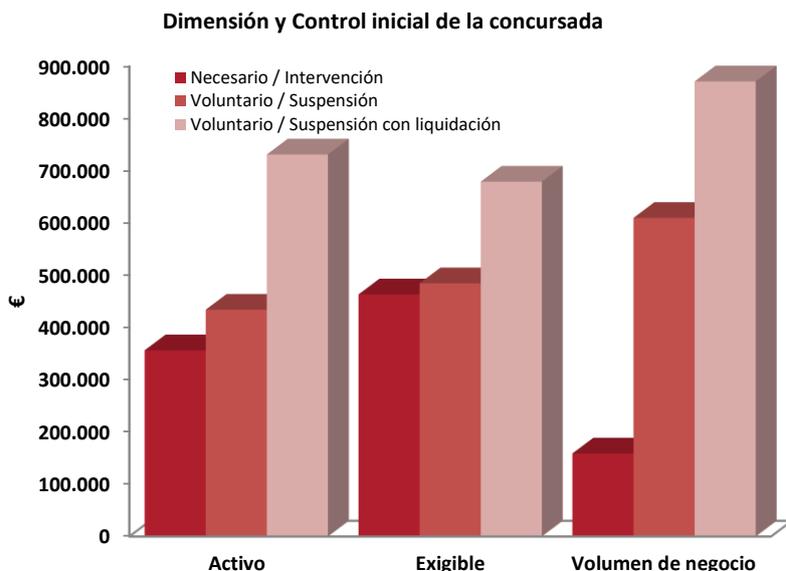


En 543 concursos voluntarios (el 12,7%) el juez determinó la sustitución del deudor a la vez que inició la fase de liquidación en el mismo auto de declaración de concurso. En el resto de los concursos voluntarios en los que el deudor perdió la administración, las antes referidas 145 observaciones, el 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 543 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 145 no consta tal circunstancia. En cuanto a los 3.594 concursos voluntarios con intervención (en los que el criterio del juez coincide con lo preestablecido por la Ley Concursal), el 83,9% de los casos, poseen un perfil muy similar al conjunto, por lo que nos remitimos a la perspectiva más amplia aportada en el primer capítulo.

## 2.2. Por solicitante y control.

Seguidamente comparamos las características de las sociedades según se encuentren en uno de los dos supuestos de interés: concursos necesarios para los que se dicta la intervención, concursos voluntarios sin solicitud de liquidación para los que se dicta la suspensión y concursos voluntarios con solicitud de liquidación.

DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA SEGÚN LA DECISIÓN SOBRE EL CONTROL AL INICIO DEL CONCURSO						
NECESARIO / INTERVENCIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	7320	120.730	<b>356.382</b>	884.127	7.652.825	10
Pasivo Exigible (€)	73.711	305.976	<b>463.415</b>	2.115.067	9.395.053	10
Volumen de Negocio (€)	2.864	25.374	<b>158.886</b>	5.972.618	12.048.090	8
Asalariados	1	3	<b>11</b>	26	131	6
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	18.864	163.125	<b>561.040</b>	1.197.804	5.122.083	105
Pasivo Exigible (€)	49.704	209.615	<b>582.986</b>	937.058	3.851.209	102
Volumen de Negocio (€)	9.944	225.988	<b>761.026</b>	1.654.394	6.225.420	98
Asalariados	1	2	<b>8</b>	18	42	88
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR SOLICITUD DE LIQUIDACIÓN						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	44.223	305.668	<b>731.327</b>	1.861.390	8.296.300	446
Pasivo Exigible (€)	60.483	268.082	<b>679.258</b>	1.587.185	8.028.236	448
Volumen de Negocio (€)	29.932	318.612	<b>871.210</b>	1.821.951	8.539.675	401
Asalariados	1	5	<b>11</b>	21	54	385



Vemos que en las suspensiones por solicitud de liquidación la mediana del pasivo se sitúa en 679.258 euros, por encima de las cifras correspondientes a las suspensiones por decisión judicial en concurso voluntario y a las intervenciones por decisión del juez en concurso necesario. La decisión judicial afecta pues a sociedades con menor importe de pasivo comprometido. La comparación de medianas de la cifra de negocio y de los activos apuntan también a una mayor dimensión en el grupo de suspensiones por solicitud de liquidación. En el plano laboral la empresa típica del grupo de suspensión por decisión judicial en concursos voluntarios es más pequeña.

En la tabla siguiente observamos una proporción mayor de sociedades constructivas entre las intervenciones en concursos necesarios, con menor peso de los servicios no constructivos.

SECTOR DE LA CONCURSADA SEGÚN LA DECISIÓN SOBRE EL CONTROL AL INICIO DEL CONCURSO						
SECTOR	NECESARIO / INTERVENCIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL		VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL		VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR SOLICITUD DE LIQUIDACIÓN	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
	Industria	3	13,6	18	12,8	102
Construcción	10	45,5	34	24,1	131	24,7
Servicios	9	40,9	89	63,1	298	56,1
<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>100</b>	<b>141</b>	<b>100</b>	<b>531</b>	<b>100,0</b>

Seguidamente vemos que, sin ser muy distintas las distribuciones, la mediana de edad de las sociedades que integran el grupo de suspensiones por decisión judicial es relativamente inferior.

EDAD DE LA CONCURSADA SEGÚN LA DECISIÓN SOBRE EL CONTROL AL INICIO DEL CONCURSO							
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.	
NECESARIO / INTERVENCIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL	3	7	15	23	33	22	
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL	3	7	12	27	45	145	
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR SOLICITUD DE LIQUIDACIÓN	4	7	14	27	42	543	

En la siguiente tabla vemos que las sociedades que integran los grupos “Necesario / Intervención por decisión

judicial” y “Voluntario / Suspensión por decisión judicial” generalmente presentan una imagen de viabilidad peor que el grupo “Voluntario / Suspensión por solicitud de liquidación”: la ratio de recursos generados de la sociedad representativa de este último grupo es no negativa, y su margen neto (Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio) es menos negativo.

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

NECESARIO / INTERVENCIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,01	0,20	<b>0,78</b>	0,97	1,00	<b>8</b>
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-5,73	-1,62	<b>-0,11</b>	0,00	0,02	<b>8</b>
Resultado Explotación / Activo Total	-0,53	-0,06	<b>-0,01</b>	0,04	0,07	<b>8</b>
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,23	-0,08	<b>-0,02</b>	0,05	0,08	<b>8</b>
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,21	0,20	<b>0,38</b>	0,62	1,00	<b>98</b>
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-9,13	-0,43	<b>-0,06</b>	0,01	0,09	<b>98</b>
Resultado Explotación / Activo Total	-1,79	-0,29	<b>-0,07</b>	0,03	0,23	<b>98</b>
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,80	-0,22	<b>-0,03</b>	0,05	0,24	<b>95</b>
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR SOLICITUD DE LIQUIDACIÓN						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,06	0,30	<b>0,52</b>	0,78	1,00	<b>401</b>
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-3,08	-0,24	<b>-0,04</b>	0,01	0,11	<b>401</b>
Resultado Explotación / Activo Total	-1,05	-0,25	<b>-0,03</b>	0,03	0,14	<b>395</b>
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,65	-0,19	<b>0,00</b>	0,07	0,42	<b>391</b>

Por su parte, los datos patrimoniales señalan medianas de apalancamiento y de financiación a largo plazo mejores en el grupo “Voluntario / Suspensión por solicitud de liquidación” siendo, sin embargo, superiores las reservas en el grupo “Voluntario / Suspensión por decisión judicial”.

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 preconcursales son perceptores residuales del valor de la empresa (es decir, tienen mínima prioridad en el reparto del patrimonio insolvente), y por tanto tienen escasas posibilidades de percibir parte de ese valor tras la liquidación. Bajo esas circunstancias, su sustitución como administradores se justifica por la falta de incentivo a preservar adecuadamente el valor de los activos. Otro supuesto de suspensión de facultades se da en sociedades viables económicamente, pero en las que los antecedentes del concurso ponen de manifiesto la incapacidad de sus administradores, situación especialmente preocupante cuando peligran puestos de trabajo.

**RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL SEGÚN LA DECISIÓN SOBRE EL CONTROL AL INICIO DEL CONCURSO**
**NECESARIO / INTERVENCIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL**

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-14,26	0,04	<b>0,25</b>	0,65	0,96	10
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,04	<b>0,06</b>	0,29	0,95	10
Pasivo exigible / Activo Total	0,61	0,91	<b>1,00</b>	1,53	288,95	10
Reservas / Activo Total	0,00	0,00	<b>0,07</b>	0,39	11,75	10

**VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL**

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-1,19	0,04	<b>0,35</b>	0,63	0,97	128
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,02	<b>0,16</b>	0,39	0,82	128
Pasivo exigible / Activo Total	0,43	0,78	<b>0,97</b>	1,26	3,82	124
Reservas / Activo Total	-0,02	0,01	<b>0,13</b>	0,38	1,51	125

**VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR SOLICITUD DE LIQUIDACIÓN**

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-1,66	0,16	<b>0,43</b>	0,67	0,93	446
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,05	<b>0,19</b>	0,46	0,89	440
Pasivo exigible / Activo Total	0,26	0,68	<b>0,88</b>	1,17	3,44	442
Reservas / Activo Total	-0,02	0,00	<b>0,09</b>	0,31	1,00	431

### 2.3. Evolución asignativa. Antecedentes.

El concurso puede orientarse a la consecución del *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.

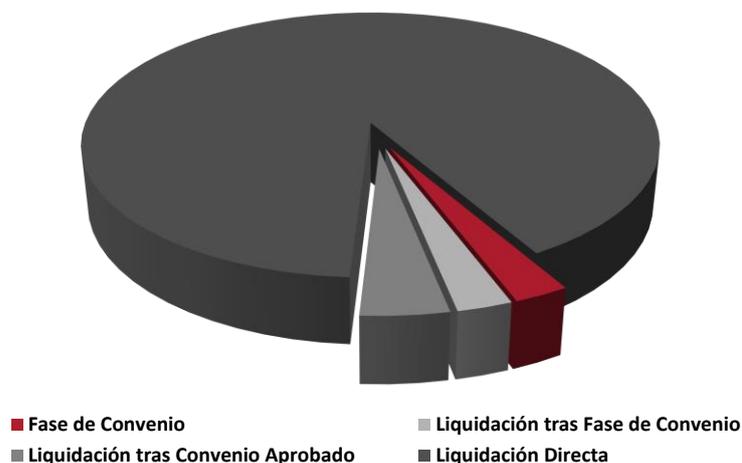
En 2023 alcanzan la fase sucesiva un total de 1.514 concursos. En cuanto a las fases de liquidación, nuestros datos permiten conocer cuántas de ellas se iniciaron en 2023 como resultado del fracaso de una fase de convenio iniciada en *cualquier momento anterior*, o incluso por el incumplimiento de un convenio aprobado judicialmente en *cualquier fecha anterior*. Esta es una información relevante dado que, como se verá en el capítulo 4, la apertura sucesiva de fase de convenio y fase de liquidación, o el paso de un convenio a una fase de liquidación, podrían incrementar los costes de estos concursos (costes que mediremos en términos del tiempo necesario para determinar la asignación definitiva de los recursos de la empresa).

ANTECEDENTES DE LOS PROCEDIMIENTOS QUE ALCANZAN FASE SUCESIVA			Nº	%
INICIO DE LA FASE DE CONVENIO SIN FASE DE LIQUIDACIÓN POSTERIOR			39	2,6
INICIO FASE DE LIQUIDACIÓN	TRAS APERTURA DE FASE DE CONVENIO EN ALGÚN MOMENTO ANTERIOR		39	2,6
	TRAS FIRMA DE CONVENIO EN ALGÚN MOMENTO ANTERIOR		62	4,1
	DIRECTAMENTE		1.374	90,8
<b>TOTAL</b>			<b>1.514</b>	<b>100,0</b>

Cabe apuntar que, en concursos para los que existen dudas sobre la existencia de recursos suficientes para hacer frente a los costes del procedimiento, la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*, introdujo un trámite que contempla la posibilidad de que acreedores que representen un 5 por ciento soliciten el nombramiento de un administrador concursal con el fin de realizar un informe donde se determine la posible existencia de indicios que permitan traer recursos al concurso (mediante acciones de reintegración, acción social de responsabilidad o por calificación del concurso como culpable).<sup>23</sup> La existencia de tales indicios dará lugar a la apertura de la fase de liquidación en un auto complementario dictado por el juez.<sup>24</sup>

A propósito, señalemos que a lo largo de 2023 fueron declarados 2.668 concursos sin masa. De estos 2.668 concursos sin masa, solamente 10 iniciaron la fase de liquidación posteriormente.<sup>25</sup> Es decir, la evidencia indica que en la gran mayoría de concursos sin masa no concurren condiciones suficientes que motiven a los acreedores (que al menos representen a un 5 por ciento del pasivo) a solicitar el nombramiento de un administrador concursal con la finalidad de determinar la posible existencia de indicios o que, si lo hicieron, tales indicios no fueron encontrados.<sup>26</sup>

Evolución de los procedimientos que alcanzan Fase Sucesiva



<sup>23</sup> El nuevo régimen normativo entró en vigor el 26 de septiembre de 2022. Previamente a la reforma de la Ley 16/2022 la insuficiencia de recursos daba lugar a la conclusión directa del concurso, circunstancia que con frecuencia ocurría en el mismo momento de dictar el juez el auto de declaración del mismo, concurso llamado ‘express’.

<sup>24</sup> Como desincentivo a la solicitud y fuente de problemas de coordinación entre los interesados, debe tenerse en cuenta que la satisfacción de la retribución fijada por el juez para la realización del informe corresponde al acreedor o acreedores que lo hubieran solicitado.

<sup>25</sup> El cómputo asciende a 14 observaciones si tomamos como referencia los concursos sin masa cuyas fases de liquidación se iniciaron en 2023. De estos 14 concursos, 10 fueron declarados en el mismo 2023 y 4 previamente a 2023.

<sup>26</sup> La mediana del pasivo de estos concursos sin masa iniciados en 2023 y cuya fase de liquidación se inició en 2023 fue de 445.815 Euros, bastante por encima de la mediana del conjunto de concursadas, que en 2023 fue de 280.024 Euros, como se puede apreciar en el capítulo 1.

Regresando a la anterior tabla, y 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, dada la posibilidad de empezar la liquidación en cualquier momento de la fase común, cabe distinguir entre las fases sucesivas que se inician simultáneamente al Auto de Declaración de Concurso y las que lo hacen posteriormente, aspecto que se estudiará en detalle en el capítulo 4.

La anterior tabla y gráfico revelan la reducida relación de fases de convenio iniciadas en 2023 con respecto a las fases sucesivas: un 2,6%. A fin de interpretar este porcentaje (especialmente reducido en comparación con el observado en ejercicios anteriores) debemos remitirnos a la nueva articulación por la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal* de la propuesta o las propuestas de convenio y su aprobación, como se ha señalado en la introducción de este capítulo: resulta razonable atribuir la caída en el número de fases de convenio a la sustitución de la propuesta anticipada de convenio por una tramitación más flexible, que comprende desde la presentación de la propuesta del convenio a la aprobación judicial cuando aún no ha finalizado la fase común.

Así, el porcentaje total de fases sucesivas de liquidación se situó en el 97,4%. Entre estas, en 39 concursos las fases de liquidación proceden de una fase de convenio anterior que no llegó a aprobar un convenio, siendo 62 los casos cuya liquidación se produjo por fracaso de un convenio previamente aprobado.

Por su parte, las liquidaciones directas (sin antes haberse producido una fase de convenio o incluso un convenio) ascendieron a 1.374 casos, lo que representa un 90,8% del total de fases sucesivas. El resto de las liquidaciones, el 6,7%, procede de intentos fallidos de reestructuración. En un sistema planteado para la deliberación de las posibles salidas asignativas, parece un porcentaje razonable, a pesar de la pérdida que esta posibilidad supone en el plano temporal, como se mostrará en el capítulo 4.<sup>27</sup>

Por su parte, como se aprecia en la siguiente tabla, los convenios alcanzaron la cifra de 105 en 2023. En clave porcentual se trata de un 6,7%.

RELACIÓN DE CONVENIOS Y LIQUIDACIONES		
	NÚMERO	%
APROBACIÓN DE CONVENIO	105	6,7
INICIO DE LA LIQUIDACIÓN	1.475	93,4
TOTAL	1.581	100,0

En cierto sentido, los datos de 2023 vuelven a indicar que la proporción de convenios es muy reducida (véase el apartado 2.5, de evolución temporal).

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

<sup>27</sup> Nótese que en el capítulo 4 se vuelve a analizar la evolución de los concursos, distinguiendo no obstante por tipo de tramitación (abreviada u ordinaria).

## 2.4. Reasignación de recursos.

En esta sección analizaremos el sistema concursal en su capacidad para guiar las decisiones que discriminan entre la continuidad y la liquidación. A lo largo de la misma pondremos el foco en los procedimientos concursales ordinarios si bien, por su novedad, también se ofrecerá un estudio preliminar de la cuestión en los procedimientos especiales (véase el cuadro al final de esta sección).

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

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.

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, justificando la consecución de un convenio. Gracias al concurso, el deudor dispone entonces de un cierto margen para transformar las obligaciones corrientes en compromisos a medio – largo plazo.

Con todo, como se ha comentado en la anterior sección, la proporción de fases de convenio es muy reducida. Y no hay garantía alguna de luego alcanzar el convenio. En esta sección compararemos ambas situaciones con el grupo de liquidaciones, excluyendo, como se ha dicho, las liquidaciones que iniciaron la liquidación simultáneamente con la declaración del concurso y que fueron objeto de análisis en la sección 2.2 (suspensión de la administración del concurso por liquidación).

Empezamos la comparación constatando que las opciones de continuidad se asocian positivamente a la dimensión de la concursada, hecho que viene repitiéndose año tras año. La estadística de 2023 no viene sino a reforzar este aspecto estructural de nuestro sistema concursal.

DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA						
FASE DE LIQUIDACIÓN (ADC ≠ AAFL)						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Activo (€)	64.132	362.054	<b>1.296.696</b>	3.627.630	17.493.838	<b>673</b>
Pasivo Exigible (€)	84.536	392.294	<b>1.219.044</b>	3.421.251	17.297.775	<b>675</b>
Volumen de Negocio (€)	35.210	334.008	<b>984.903</b>	2.942.919	13.367.519	<b>627</b>
Asalariados	1	5	<b>12</b>	26	90	<b>612</b>

**FASE DE CONVENIO**

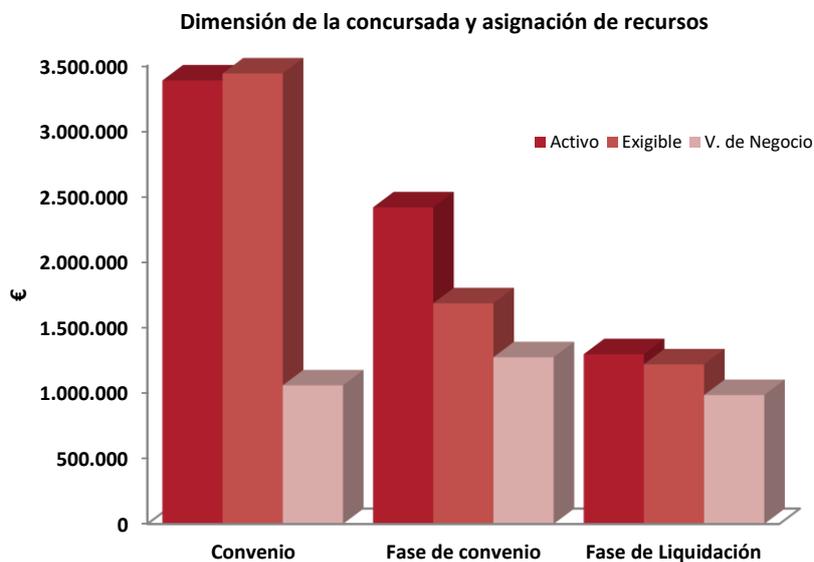
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Activo (€)	221.209	1.002.191	<b>2.417.916</b>	8.878.957	102.433.635	22
Pasivo Exigible (€)	100.260	964.575	<b>1.685.457</b>	7.690.787	59.067.826	21
Volumen de Negocio (€)	36.613	122.302	<b>1.273.469</b>	4.700.590	22.848.121	22
Asalariados	0	3	<b>14</b>	23	111	21

**CONVENIO**

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Activo (€)	145.443	834.397	<b>3.387.013</b>	14.701.371	51.958.490	80
Pasivo Exigible (€)	140.146	599.658	<b>3.440.644</b>	13.011.816	75.619.000	78
Volumen de Negocio (€)	41.613	317.634	<b>1.058.744</b>	3.424.155	24.419.443	76
Asalariados	1	4	<b>14</b>	29	106	74

Claramente, las medianas del pasivo (siendo el exigible la referencia fundamental de la dimensión en el sistema concursal) difieren de forma muy significativa: 1.685.457 euros en el grupo de fases de convenio y 3.440.644 euros en los convenios efectivamente aprobados, frente a los 1.219.044 euros de las liquidaciones. Lo mismo podemos decir del volumen de negocio y el número de asalariados.

También observamos que las concursadas que en 2023 finalizan con un convenio reflejan cifras patrimoniales superiores a las que inician la fase de convenio en ese año, si bien la cifra de negocio es superior en estas últimas.



La lectura detallada del extremo inferior de la distribución, concretamente del primer cuarto (percentil 25%), confirma la existencia de diferencias significativas, exhibiendo las que iniciaron la fase de convenio y las que alcanzaron convenio cifras patrimoniales superiores a las que iniciaron fase de liquidación.

Por su parte, yendo al extremo superior, percentil 95, también vemos que integran el grupo de convenios sociedades con grandes pasivos acumulados, al arrojar el percentil 95 cifras de 75.619.000 euros.

En cuanto a la composición sectorial, en 2023 se advierte una proporción mayor de sociedades de servicios no

constructivos entre las que acuerdan convenio. En cambio, el grupo de concursadas que alcanza convenio acumula un porcentaje menor de sociedades de la construcción.

SECTOR DE LA CONCURSADA						
SECTOR	FASE DE LIQUIDACIÓN (ADC ≠ AAFL)		FASE DE CONVENIO		CONVENIO	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	167	19,1	6	15,8	19	19,0
Construcción	210	24,0	11	28,9	15	15,0
Servicios	499	57,0	21	55,3	66	66,0
<b>Total</b>	<b>876</b>	<b>100,0</b>	<b>38</b>	<b>100,0</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>

Se percibe asimismo entre las concursadas que inician la liquidación una edad inferior: un 50% de las mismas suma 16 años o menos de experiencia en el mercado.

EDAD DE LA CONCURSADA, SEGÚN FASE SUCESIVA INICIADA. PERCENTILES.						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
FASE DE LIQUIDACIÓN (ADC ≠ AAFL)	4	8	16	27	43	898
FASE DE CONVENIO	3	13	21	33	100	39
CONVENIO	6	11	20	29	52	105

En cuanto a los indicadores de viabilidad basada en la actividad destaca la mejor posición de los convenios y el grupo de fases de convenio respecto de las fases sucesivas de liquidación.

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD SEGÚN FASE SUCESIVA INICIADA						
PERCENTILES	FASE DE LIQUIDACIÓN (ADC ≠ AAFL)					OBS.
	P5	P25	P50	P75	P95	
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,10	0,26	0,52	0,76	1,00	627
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-2,05	-0,29	-0,07	0,01	0,12	625
Resultado Explotación / Activo Total	-1,28	-0,26	-0,05	0,02	0,12	613
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,63	-0,20	-0,02	0,05	0,25	607

FASE DE CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,13	0,27	<b>0,59</b>	0,87	1,00	22
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-1,75	-0,28	<b>-0,01</b>	0,03	1,57	22
Resultado Explotación / Activo Total	-0,40	-0,03	<b>0,00</b>	0,05	0,14	21
Recursos generados / Pasivo Exigible	-1,51	-0,10	<b>0,02</b>	0,09	0,41	20
CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,04	0,44	<b>0,70</b>	0,99	1,00	76
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-41,41	-0,72	<b>-0,10</b>	0,00	0,27	76
Resultado Explotación / Activo Total	-0,95	-0,24	<b>-0,02</b>	0,02	0,14	76
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,54	-0,20	<b>0,00</b>	0,06	0,50	74

Así, la ratio que mide la capacidad para generar recursos sobre el pasivo es 2% negativo en las fases de liquidación, siendo 0% entre los convenios y 2% en el grupo de fases de convenio. Llama la atención, sin embargo, que más del 50% de las sociedades que alcanza un convenio exhiba un margen neto igual o inferior al -10%, y un -2% de retorno de la inversión, sugiriendo que buena parte de las sociedades que alcanzan convenio tendrá dificultades para cumplirlo.

La principal medida de viabilidad en este estudio constituye la relación entre recursos generados y pasivo. Puesto que lo que se relaciona es una magnitud flujo con otra de balance (o de *stock*), nuestro análisis no sólo pone de manifiesto que la generación de recursos es importante, sino que el nivel de deuda también lo es. Así, es posible que haya sociedades cuya unidad productiva debe ser conservada que no alcanzan el convenio por entrar en el concurso excesivamente apalancadas. Dicho de otra forma, en aquellos casos en que lo eficiente sea preservar la integridad del activo, la continuidad del deudor en el proyecto empresarial dependerá del nivel de apalancamiento: por debajo de ciertos niveles de deuda podrá proponer un convenio con posibilidades de ser aceptado por los acreedores; por encima de esos niveles, habrá que ofrecer la unidad productiva o los activos que la componen a los posibles interesados. Bajo ciertas circunstancias puede darse el problema de que quien más valore estos recursos sea precisamente el deudor, por disponer de activos personales y conocimientos (por ejemplo, experiencia y *know how* específicos) complementarios a los que integran la unidad productiva. La dificultad práctica de alcanzar un convenio impediría al concursado excesivamente apalancado permanecer vinculado (al menos como administrador y propietario) a la unidad productiva, lo que *ex ante* debería tener el efecto de desincentivar a incurrir en una deuda excesiva.

Respecto a la rentabilidad de los activos (resultado de explotación sobre activos), si nos fijamos en el extremo inferior, percentil 5, advertimos un gran deterioro en todos los grupos, siendo particularmente acusado en las sociedades que se liquidan, entre las que encontramos un 5% cuyas pérdidas de explotación superan el valor del activo (ratio negativa de rentabilidad del 1,28). También observamos que en un 5% del grupo de convenios la actividad ha caído de tal manera que las pérdidas han alcanzado 41,41 veces el volumen de negocio.

Pasamos finalmente a estudiar los parámetros de solvencia patrimonial. Un 50% de las sociedades que alcanzan la fase de convenio acumulan un 86% o menos de deuda en relación con el activo. La mediana aumenta hasta el 92% y el 93% en los convenios y en las fases de liquidación respectivamente. Cuanto mayor peso tenga la deuda,

menor será la probabilidad de éxito del convenio y, según las cifras de 2023, el apalancamiento del grupo de convenios es prácticamente el mismo que el de las sociedades que se liquidan.

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	-1,09	0,20	<b>0,51</b>	0,72	0,97	<b>673</b>
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,06	<b>0,21</b>	0,51	0,88	<b>663</b>
Pasivo exigible / Activo Total	0,42	0,76	<b>0,93</b>	1,28	3,18	<b>663</b>
Reservas / Activo Total	-0,03	0,01	<b>0,07</b>	0,25	0,90	<b>651</b>
FASE DE CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-0,03	0,29	<b>0,60</b>	0,73	0,95	<b>22</b>
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,01	0,05	<b>0,17</b>	0,56	0,85	<b>22</b>
Pasivo exigible / Activo Total	0,15	0,58	<b>0,86</b>	0,92	1,62	<b>21</b>
Reservas / Activo Total	-0,15	0,03	<b>0,15</b>	0,62	1,45	<b>22</b>
CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-0,64	0,07	<b>0,42</b>	0,70	0,96	<b>80</b>
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,04	<b>0,20</b>	0,58	0,86	<b>76</b>
Pasivo exigible / Activo Total	0,15	0,67	<b>0,92</b>	1,16	2,18	<b>78</b>
Reservas / Activo Total	0,00	0,01	<b>0,10</b>	0,30	0,99	<b>73</b>

Si observamos el último cuarto (percentil 75) en el grupo de convenios, vemos que acumulan porcentajes de deuda superiores al valor del activo, un 116%, por debajo de la cifra obtenida para las empresas típicas del grupo de liquidación (128%). Las fases de convenio se sitúan por debajo de los otros grupos (92%). En el extremo inferior identificamos sociedades que se liquidan con un endeudamiento reducido (por ejemplo, las que se sitúan en el percentil 5 o por debajo, con un 42% de endeudamiento sobre activos o menos) cabe pensar que los activos tienen mayor valor en liquidación que en continuidad, siendo los recursos generados insuficientes para alcanzar un acuerdo de reestructuración con los acreedores.

En el plano de los beneficios retenidos y acumulados en los ejercicios anteriores, las reservas, llama la atención el 5% superior de las que se liquidan, con ratios iguales o superiores al 90%. 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.

### Opciones asignativas en los Procedimientos Especiales para Microempresas

El 1 de enero de 2023 entró en vigor un procedimiento especial para microempresas (menos de diez trabajadores, volumen de negocio inferior a setecientos mil euros o pasivo inferior a trescientos cincuenta mil euros). El mecanismo ofrece dos soluciones asignativas, la reestructuración (concretada en un plan de continuación negociado previamente, que permite eludir el procedimiento especial si se ha restituido la solvencia) o la liquidación (que se instrumenta mediante un plan de liquidación, que puede ser con o sin transmisión de empresa en funcionamiento). El deudor *debe* solicitar el procedimiento especial dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que hubiere conocido o debido conocer el estado de insolvencia actual o bien, tras las negociaciones previas para la consecución de un plan de continuación o para la transmisión de empresa en funcionamiento *dentro* del marco del procedimiento especial (negociaciones iniciadas cuando se encontraba en probabilidad de insolvencia, insolvencia inminente o insolvencia actual), si transcurridos tres meses se encuentra en insolvencia actual. El deudor *puede*, en cualquier caso (y sin necesariamente haberse comunicado y abierto período previo de negociaciones), solicitar el procedimiento especial si se encuentra en probabilidad de insolvencia, insolvencia inminente o insolvencia actual; cuando el solicitante sea un acreedor o un socio personalmente responsable deberá concurrir el estado de insolvencia actual (cuya existencia habrá de justificar). De manera específica, el procedimiento especial de liquidación sin transmisión de la empresa en funcionamiento requiere la existencia de insolvencia inminente o actual si lo solicita el deudor (actual, si lo solicita un acreedor). Tanto el deudor como los acreedores solicitantes podrán optar entre un procedimiento especial de liquidación o uno de continuación (en este último caso con posible nombramiento de experto en reestructuración, con funciones de intervención o de suspensión, de propuesta, mediación en la negociación – si no se hubiera aprobado el procedimiento de mediación - y valoración del plan; y también con posible nombramiento de mediador, con el fin de facilitar la negociación), si bien los acreedores cuyos créditos representen más de la mitad del pasivo pueden, en cualquier momento, solicitar la conversión del procedimiento de continuación en uno de liquidación siempre que el deudor se encuentre en insolvencia actual. Por su parte, los acreedores cuyos créditos representen un veinticinco por ciento del pasivo pueden, en cualquier momento, solicitar la conversión cuando no exista la posibilidad de continuación en el corto y medio plazo. Cuando un acreedor o un socio responsable de las deudas solicite un procedimiento de continuación, el deudor podrá rechazarlo y solicitar la liquidación si se encuentra en estado de insolvencia actual; y si aquellos solicitaron un procedimiento de liquidación, podrá el deudor solicitar el procedimiento de continuación. En ambos casos el rechazo del deudor se abrirá de forma automática si se cumplen los requisitos legales. Y, siempre y cuando el deudor se encuentre en insolvencia actual, se abrirá el procedimiento especial de liquidación cuando no se haya aprobado un plan de continuación, no se haya homologado el plan aprobado o, habiendo sido homologado, haya sido incumplido por el deudor. El procedimiento especial deberá de ser de liquidación si al menos del ochenta y cinco por ciento de los créditos fuera público y, en cualquier caso, si el deudor no está al corriente de las obligaciones tributarias o de la Seguridad Social. En la solicitud de apertura del procedimiento especial de liquidación, el deudor deberá señalar su disposición para liquidar el activo o, por el contrario, solicitará el nombramiento de un administrador concursal, quien tendrá facultades de propuesta del plan de liquidación. En cualquier momento del procedimiento especial de liquidación, el deudor o los acreedores cuyos créditos representen al menos el veinte por ciento del pasivo total podrán solicitar el nombramiento de un administrador concursal que sustituya al deudor en sus facultades de administración y disposición (porcentaje que queda reducido al diez por ciento en caso de paralización de la actividad empresarial o profesional del deudor). La transmisión de empresa o de sus unidades productivas será posible: i) con la solicitud de apertura de procedimiento especial de liquidación; ii) dentro del plan de liquidación; o iii) de manera sobrevenida, sin inclusión previa en el plan de liquidación. En cuanto a la continuación, la propuesta del plan puede ser del deudor o de los acreedores, si bien en caso de varias propuestas se prioriza la de aquel.

De lo anterior se deriva que el procedimiento especial para microempresas ofrece dos grandes opciones asignativas, la continuación y la liquidación. Liquidación cuya propuesta y ejecución corresponde bien al deudor o a un administrador concursal (corriendo su retribución a cargo de quien lo solicite). Conocer el nombramiento de administrador concursal es un aspecto crítico puesto que puede indicarnos: I) que la iniciativa y la ejecución del plan de liquidación no la lleva el deudor; II) o bien que los acreedores han solicitado su nombramiento a efectos del ejercicio de acciones rescisorias o de responsabilidad (nombramiento que, a tal efecto, también podría recaer en un experto en la reestructuración).

Como hemos visto en la sección 1.6 (primer capítulo) en 2023 hemos registrado un total de 495 procedimientos especiales. De estos, hemos identificado 19 procedimientos especiales de continuación de los cuales, al menos a la fecha de elaboración de este estudio, 17 no han derivado en la liquidación (3,4% de total), y 2 (0,4% del total) si lo hicieron. En cuanto a los procedimientos especiales de liquidación, en 36 casos (7,3% del total) se nombró administrador concursal y en 440 casos no (88,9% del total). Llama la atención que los deudores que inician el procedimiento de continuación presentan mayores cifras patrimoniales (pasivo de 263.801 Euros, frente a 162.487 Euros en las liquidaciones con administrador concursal, y 164.454 Euros en las liquidaciones sin administrador concursal; medianas) y de volumen de negocio (298.741 Euros, frente a 272.776 Euros en las liquidaciones con administrador concursal, y 203.050 Euros en las liquidaciones sin administrador concursal; medianas). Son asimismo empresas relativamente más longevas (13 años, frente a 11 años en las liquidaciones con administrador concursal, y 10 años en las liquidaciones sin administrador concursal; medianas). La mediana ratio de generación de recursos es bastante similar en los tres grupos, mientras que el margen neto es peor entre las que inician el procedimiento de continuación (-0,19 frente a -0,17 y -0,13 en las liquidaciones con y sin administrador concursal; medianas). Desde el plano de la solvencia patrimonial, observamos un nivel de apalancamiento inferior entre las que inician el procedimiento de continuación (0,87 frente a 0,96 y 1,05 en las liquidaciones con y sin administrador concursal; medianas) y una financiación más estable (proporción de fondos propios y pasivo a largo sobre activo de 0,43 frente a 0,27 y 0,30 en las liquidaciones con y sin administrador concursal; medianas).

## 2.5. Evolución temporal.

En este apartado ofrecemos una perspectiva temporal con el fin de comprender qué novedades ha supuesto el ejercicio 2023, así como en qué aspectos supone la continuidad de lo observado en ejercicios anteriores.

En el plano del control, en 2023 volvemos a disponer de registros sobre los concursos necesarios en los que el juez decidió mantener al deudor en la administración del concurso (intervención), ascendiendo el porcentaje al 16,5% (sobre el total de concursos necesarios).<sup>28</sup> De forma general, los datos apuntan a una gran varianza interanual y, por tanto, a la flexibilidad judicial en la provisión sobre el control de los concursos necesarios.

En cuanto a los concursos voluntarios, en 2023 el porcentaje de suspensiones alcanzó el 16,1% que, de acuerdo con los datos de la segunda columna de la tabla, algo superior a la obtenida en 2022. Hay que tener en cuenta, en cualquier caso, que estos porcentajes recogen en su mayor parte los supuestos en que el deudor solicita la liquidación al instar el concurso (ver tercera columna), siendo la implicación inmediata la suspensión de facultades.<sup>29</sup>

CONTROL AL INICIO DEL PROCEDIMIENTO. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE			
	CONCURSOS NECESARIOS CON INTERVENCIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL	CONCURSOS VOLUNTARIOS CON SUSPENSIÓN*	CONCURSOS VOLUNTARIOS CON SUSPENSIÓN POR SOLICITUD DE LIQUIDACIÓN
<b>2023</b>	16,5	16,1	12,7
<b>2022</b>	-	14,7	12,4
<b>2021</b>	-	17,9	14,8
<b>2020</b>	11,1	17,2	13,6
<b>2019</b>	18,5	15,9	13,1
<b>2018</b>	14,1	17,2	14,1
<b>2017</b>	11,8	19,4	17,0

\* Por Decisión Judicial o por Solicitud de Liquidación

En 2023 observamos que las empresas que inician el procedimiento voluntariamente y que pierden el control por efecto del mismo auto de declaración tienen una dimensión superior a la del conjunto de la población: frente a la mediana de pasivo de 280.024 euros en el conjunto poblacional (véase el capítulo 1) se observa un pasivo de 582.986 euros y de 679.258 euros respectivamente en las suspensiones en concursos voluntarios por decisión judicial o por petición de liquidación del propio deudor al instar el concurso. Tal diferencia se observó también en 2022, rompiendo una tendencia observada en los años anteriores, en que no se observaban diferencias sustanciales.

<sup>28</sup> La cifra disponible previa a 2023 corresponde a 2020. El paréntesis estadístico que afecta a los ejercicios 2021 y 2022 se debe a la inadmisión de los concursos necesarios en el marco de la moratoria concursal iniciada en el mes de marzo de 2020 y que se prolongó hasta el 30 de junio de 2022.

<sup>29</sup> Entre los concursos en que inicialmente se asignó el control al deudor, en 2022 se identificó 1 caso en que el juez acordó la suspensión en algún momento posterior (4 casos en 2021; 7 casos en 2020; no se observó ninguno en 2019; fueron 4 casos 2018, 8 en 2017, 6 en 2016 y 12 en 2015), una vez dictada la suspensión al inicio del procedimiento, normalmente la administración concursal asume el control en lo que resta del mismo. En 2022 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, 2014, 2016, 2017 y 2019; un caso en 2008, 2009, 2010, 2020 y 2021; dos casos en 2015 y tres casos en 2011 y 2012. Por otro lado,.

Por su parte, en los ejercicios anteriores (hasta 2020) se constató que los jueces dictaron la intervención de facultades en concursos necesarios de sociedades de mayor tamaño patrimonial (en comparación con el conjunto de concursadas), lo cual ha vuelto a constatarse en 2023: 463.415 euros frente a 280.024 euros.

Pasando al orden asignativo, la proporción de fases de convenio sobre el total de fases sucesivas iniciadas se ha reducido significativamente con respecto a los ejercicios anteriores. Ello se debe, como se ha explicado en la introducción a este capítulo, a la reforma de la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*, que flexibiliza (en comparación con la anterior figura del convenio anticipado, que se suprime) el trámite de aprobación del convenio cuando aún no ha concluido la fase común.<sup>30</sup>

PROPORCIÓN DE FASES DE CONVENIO. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE FASES SUCESIVAS							
2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
6,5	5,7	6,5	6,2	5,1	5,4	2,6	

Por otra parte, el porcentaje de fases de liquidación que provienen de una fase de convenio fracasada ha tendido a reducirse en los últimos ejercicios, situándose en 2023 en el 2,6%, el registro más bajo de la serie.<sup>31</sup>

ANTECEDENTES DE LA FASE DE LIQUIDACIÓN. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE FASES SUCESIVAS							
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
TRAS FASE DE CONVENIO	7,1	6,6	4,9	5,0	4,3	3,2	2,6
TRAS CONVENIO	6,5	6,3	4,8	3,3	4,1	3,4	4,1

De otro lado, el porcentaje de fases sucesivas iniciado incluso tras la aprobación judicial de un convenio se ha mantenido dentro de un rango relativamente reducido (entre el 3,3% y el 6,5%). 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 2023 los convenios sumaron un total de 105. En clave porcentual se trata de un 6,7% del total de salidas asignativas, un porcentaje relativamente superior al de los ejercicios inmediatamente anteriores.

PROPORCIÓN DE CONVENIOS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE SOLUCIONES ASIGNATIVAS*							
2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
8,2	8,0	7,6	5,0	6,0	5,2	6,7	

\* Suma de Convenios y Fases de Liquidación

<sup>30</sup> Las cifras en ejercicios anteriores fueron: 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.

<sup>31</sup> Son cifras muy lejanas al 17,2% registrado en 2012 y del 24,9% de 2011, cambio de 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.

Año a año los datos indican que tanto las concursadas que firman un convenio son más grandes que las que se liquidan. Los convenios aprobados en 2023 acumularon una mediana de pasivos de 3,4 millones de euros, claramente por encima de la cifra registrada en el grupo de sociedades que se liquidan.

MEDIANA DEL PASIVO EXIGIBLE. EVOLUCIÓN. MILLONES DE EUROS							
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
CONVENIOS	1,8	1,8	2,5	2,0	2,4	1,4	3,4
LIQUIDACIONES	0,8	0,9	0,9	0,9	0,7	0,7	1,2

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

MEDIANA DE LA EDAD. EVOLUCIÓN. AÑOS							
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
CONVENIOS	16	18	19	19	17	19	20
LIQUIDACIONES	14	14	15	15	15	14	16

Otro rasgo observado en diversos ejercicios ha sido el mejor perfil financiero de las sociedades que alcanzan un convenio, en comparación con las que se liquidan. Con todo, la siguiente tabla indica que en 2023 el nivel de apalancamiento fue muy similar y que la estabilidad de financiación (relación de fondos propios y exigible a largo sobre el activo) fue menor que en el grupo de liquidaciones.

	ENDEUDAMIENTO. EVOLUCIÓN. MEDIANA			
	EXIGIBLE TOTAL / ACTIVO TOTAL		FONDOS PROPIOS Y EXIGIBLE A LARGO / ACTIVO TOTAL	
	CONVENIOS	LIQUIDACIONES	CONVENIOS	LIQUIDACIONES
2023	0,92	0,93	0,42	0,51
2022	0,81	0,94	0,46	0,45
2021	0,84	0,89	0,53	0,38
2020	0,84	0,91	0,46	0,37
2019	0,83	0,91	0,57	0,39
2018	0,90	0,94	0,53	0,43
2017	0,85	0,92	0,52	0,39

### RECAPITULACIÓN

De lo expuesto en este capítulo extraemos los siguientes resultados:

- En 2023 han sido 145 los concursos voluntarios con suspensión de facultades sin que el deudor hubiera solicitado la liquidación: un 3,4% de los concursos voluntarios.

- La mediana del pasivo se sitúa en 582.986 euros para las suspensiones por decisión del juez y en 679.258 euros en las suspensiones por solicitud de liquidación. En 2023 la decisión judicial afecta a sociedades con menor importe de pasivo comprometido en comparación con las que se orientan directamente a la liquidación, si bien ambos grupos superan en pasivo a la sociedad concursada representativa (280.024 euros).
- Los jueces están suspendiendo las facultades en concursos voluntarios cuando aprecian una peor ratio de recursos generados sobre el exigible.
- Solamente un 2,6% de las concursadas que entra en fase sucesiva en 2023 corresponde a fases de convenio fracasadas, representando las fases de liquidación por fracaso de un convenio (previamente aprobado) un 4,1%.
- Los convenios supusieron en 2023 el 6,7% del total de las soluciones asignativas (correspondiendo el resto a fases de liquidación).
- Las sociedades que alcanzan fases de convenio o convenios reflejan una dimensión patrimonial, de actividad y de plantilla laboral claramente superior a las liquidaciones.
- En 2023 se advierte una proporción mayor de sociedades de servicios no constructivos entre las que acuerdan convenio.
- En los convenios la capacidad para generar recursos sobre el pasivo es muy modesta, con una mediana del 0%, frente al 2% en las fases de convenio y el 2% negativo en las fases de liquidación.
- Más del 50% de las sociedades que alcanza un convenio exhibe un margen neto igual o inferior al -10%, sugiriendo que parte de los convenios tendrán dificultades en cumplirse.
- Un 50% de las sociedades que alcanzan el convenio acumulan un 92% o menos de deuda en relación con el activo. La cifra se sitúa en el 86% y el 93% en las fases de convenio y de liquidación respectivamente.
- En 2023 hemos registrado un total de 495 procedimientos especiales. De estos, hemos identificado 19 procedimientos especiales de continuación de los cuales, al menos a la fecha de elaboración de este estudio, 17 no han derivado en la liquidación (3,4% de total), y 2 (0,4% del total) si lo hicieron.
- En cuanto a los procedimientos especiales de liquidación, en 36 casos (7,3% del total de 495) se nombró administrador concursal y en 440 casos no (88,9% del total).
- Los deudores que inician el procedimiento de continuación presentan mayores cifras patrimoniales (pasivo de 263.801 Euros, frente a 162.487 Euros en las liquidaciones con administrador concursal, y 164.454 Euros en las liquidaciones sin administrador concursal; medianas) y de volumen de negocio (298.741 Euros, frente a 272.776 Euros en las liquidaciones con administrador concursal, y 203.050 Euros en las liquidaciones sin administrador concursal; medianas).
- El margen neto es peor entre las que inician el procedimiento especial de continuación (-0,19 frente a -0,17 y -0,13 en los procedimientos especiales de liquidación con y sin administrador concursal; medianas), si bien el nivel de generación de recursos es similar.
- Desde el plano de la solvencia patrimonial, observamos un nivel de apalancamiento inferior entre las que inician el procedimiento especial de continuación (0,87 frente a 0,96 y 1,05 en los procedimientos especiales de liquidación con y sin administrador concursal; medianas) y una financiación más estable (proporción de fondos propios y pasivo a largo sobre activo de 0,43 frente a 0,27 y 0,30 en los procedimientos especiales con y sin administrador concursal; medianas).

### 3. La Recuperación del Crédito en los Convenios

Este capítulo contiene un análisis descriptivo de los convenios. Son acuerdos que permiten la reestructuración del pasivo manteniendo el deudor la propiedad y la administración de la sociedad, bajo condición del cumplimiento de los pactos contenidos en ellos. A su vez, el convenio es un instrumento para la recuperación del crédito dentro del supuesto de continuidad de la actividad empresarial. En el plano financiero ello conlleva la reestructuración del pasivo, normalmente tomando la forma de un plan de pagos, cuyo cumplimiento íntegro está contemplado por la ley como causa de conclusión de concurso.<sup>32</sup> 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.<sup>33</sup> A partir de esas quitas y esperas, valoraremos las expectativas de recuperación del crédito de los acreedores ordinarios.<sup>34</sup>

En 2023 hemos registrado un total de 105 convenios, habiendo podido acceder a su contenido en 40 casos. En todos ellos se propuso un plan de pagos, objeto prioritario de estudio en este capítulo.

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 momento de aprobación del convenio (con o sin apertura de la fase de convenio). En el segundo apartado valoraremos si las características del concursado (tamaño, sector, solvencia...) influyen sobre el nivel de cobro. A

---

<sup>32</sup> El plan de pagos es incompatible con la liquidación total del patrimonio del deudor y, en principio, debería pactarse de acuerdo con la capacidad para la generación de recursos de la empresa, pudiéndose en todo caso contemplar la realización o cesión en pago de bienes o derechos de la masa activa siempre que no sean necesarios para la actividad.

<sup>33</sup> También quedarán vinculados los acreedores privilegiados (generales y especiales) que opten por adherirse al convenio o que, no adhiriéndose, se vean arrastrados por las mayorías legalmente previstas (según la clase a la que pertenezcan y la naturaleza de las medidas contenidas por el convenio). Por su parte, los convenios establecen los pagos a los titulares de los créditos subordinados, quienes carecen del derecho de adhesión a la propuesta de convenio, y cuyo derecho de cobro está sujeto a la completa satisfacción del compromiso con los ordinarios. La *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*, en vigor a partir del 26 de septiembre de 2022 estableció, además, que los acreedores subordinados queden afectados por las mismas quitas y esperas establecidas en el convenio para los ordinarios, sin embargo computándose cada uno de los plazos anuales de espera establecidos para los créditos ordinarios como plazos trimestrales de espera, sin que la totalidad de la espera pueda ser superior a diez años para todos los acreedores a contar desde el comienzo del cumplimiento del convenio.

<sup>34</sup> 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. Es decir, en que el deudor hubiere presentado una propuesta anticipada acompañada de un plan de viabilidad. De forma excepcional, el juez podía asimismo autorizar la superación de los límites cuando la concursada desarrollara una actividad de especial trascendencia para la economía. Para la aprobación del convenio hasta estos límites de quita y espera, antes de la reforma de 2014 era suficiente con obtener apoyo de acreedores que fueran titulares del 50% del pasivo ordinario. La reforma de 2014 suprimió la liberación de límites de quita y espera en las propuestas anticipadas. Desapareció asimismo la posibilidad de que el juez autorizara la superación de los límites cuando la concursada desarrolle una actividad de especial trascendencia para la economía. Se abrió en cambio la posibilidad de aprobar convenios con quita superior a la mitad del crédito pero con espera no superior a los 10 años, condicionado eso sí a obtener apoyo del 65% del pasivo ordinario; y se mantuvieron los límites de quita hasta el 50% y espera hasta 5 años para las mayorías que alcancen entre el 50% y el 65% del pasivo ordinario. Cuando la propuesta consistiera en el pago íntegro de los créditos ordinarios en plazo no superior a tres años o en el pago inmediato de los créditos ordinarios vencidos con quita inferior al veinte por ciento, sería suficiente que votara a su favor una porción del pasivo superior a la que votara en contra. La *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*, en vigor a partir del 26 de septiembre de 2022, mantiene los límites de la reforma de 2014, si bien introduce la novedad (entre otros aspectos relativos a los convenios con modificación estructural, a los créditos públicos y los laborales, etc.) de que, en el supuesto de pago inmediato de los créditos ordinarios vencidos con quita inferior al veinte por ciento, el pago del resto se realizará a su respectivo vencimiento.

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

Antes de entrar en el análisis, señalemos que la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*, en vigor a partir del 26 de septiembre de 2022, estableció un único procedimiento de adhesión u oposición que se hace llegar a la administración concursal (por escrito, con firma ológrafa o electrónica) en un plazo máximo de dos meses desde la fecha de admisión a trámite de cada propuesta (plazo prorrogable en su caso hasta los quince días siguientes a la fecha de presentación de la lista provisional de acreedores).<sup>35</sup> La norma permite incluso que, agotado el plazo ordinario para recoger las adhesiones, el juez conceda a instancias del deudor una prórroga máxima de dos meses. El procedimiento finaliza con la primera propuesta que alcance las suficientes adhesiones, tras lo cual el Letrado de la Administración de Justicia, en el mismo día de la proclamación del resultado o en el siguiente hábil, someterá el convenio aceptado a la aprobación del juez.<sup>36</sup> Solamente quienes no se hubieran adherido a la propuesta o bien la administración concursal están legitimados (en el plazo de diez días desde el siguiente a la fecha de proclamación del resultado) para formular oposición a la aprobación judicial del convenio. El juez dictará sentencia aprobando o rechazando el convenio dentro de los cinco días siguientes al del vencimiento del plazo para oponerse a la aprobación, sin que se hubiere formulado oposición, o dentro del plazo de diez días una vez tramitado el incidente de oposición, si se hubiera formulado.<sup>37</sup>

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

---

<sup>35</sup> Entre las modificaciones sustanciales en materia del convenio introducidas por la *Ley 16/2022*, destacan la supresión de la junta de acreedores y del convenio anticipado. En particular, previamente a la reforma de la *Ley 16/2022* el deudor podía presentar una propuesta en la misma solicitud del concurso, o bien dentro del período hasta expirar el plazo para la comunicación de créditos, hablándose en ese caso de convenio anticipado. De no aprobarse anticipadamente (por no alcanzar las suficientes adhesiones), y siempre que el concursado no optara por la liquidación, la propuesta anticipada se podía mantener, pudiéndose presentar por el deudor o los acreedores que superaran una quinta parte del pasivo cualquier otra propuesta para su eventual aprobación en junta de acreedores, o bien mediante adhesión por escrito cuando el número de acreedores excediera de trescientos y el juez admitiera dicho procedimiento.

<sup>36</sup> De acuerdo con la Disposición transitoria primera de la *Ley 16/2022*, los concursos declarados antes de la entrada en vigor de la referida ley se rigen por lo establecido en la legislación anterior, con diversas excepciones, que incluyen: a) las propuestas de convenio que se presenten después de su entrada en vigor, b) las adhesiones de los acreedores, y c) la tramitación de la propuesta. De los 105 convenios identificados en 2023, 63 se aprobaron tras el inicio de una fase de convenio (correspondiente a 2023 o en un momento anterior). De las 63 fases de convenio correspondientes a convenios de 2023, 27 fueron iniciadas a partir del 26 de septiembre de 2022, fecha en que la referida Disposición transitoria primera determina la aplicación de la *Ley 16/2022* en esta materia. Por su parte, 42 convenios se aprobaron en 2023 sin fase de convenio. No habiendo identificado ningún convenio anticipado (es decir, aprobado sin fase sucesiva e iniciado antes de la reforma) inferimos que también a estos se les aplicó la *Ley 16/2022*. Es decir, estimamos que, del total de 105 convenios de 2023, a 69 convenios (el 65,7%) se les aplicó la nueva legislación.

<sup>37</sup> Se incluyen entre los motivos de oposición a la aprobación judicial del convenio la adhesión a la propuesta por quien o quienes no fueren titulares legítimos de los créditos cuando esas adhesiones hubieran sido decisivas para la aceptación de una propuesta de convenio. Nótese que es posible que el plazo de adhesión o de oposición se dé por finalizado previamente a la presentación de la lista provisional de acreedores por la administración concursal. Asimismo, es posible que las adhesiones efectuadas en tiempo y forma no puedan ser revocadas tras la aprobación del convenio, incluso cuando posteriormente al mismo una sentencia modifique el importe o la clase del crédito o créditos cuyos titulares hayan solicitado la revocación.

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

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

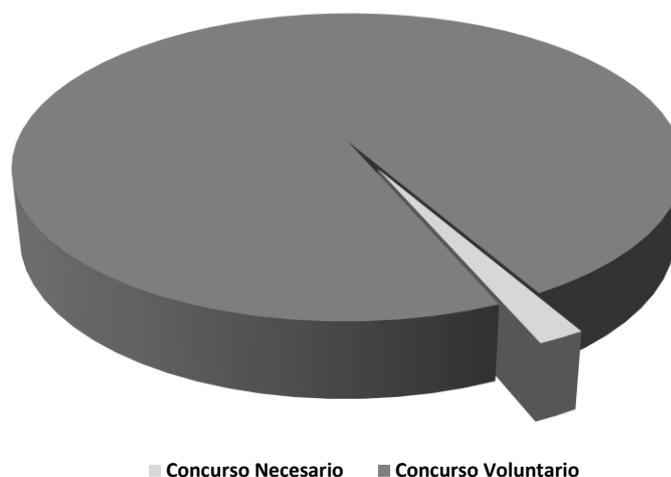
#### 3.1.1. Características de los convenios.

De los 105 convenios registrados en 2023, el 1,9% correspondió a concursos necesarios.

CONVENIOS POR IDENTIDAD DEL SOLICITANTE DEL CONCURSO		
SOLICITANTE	NÚMERO	PORCENTAJE
ACREEDOR/ES (CONCURSO NECESARIO)	2	1,9
DEUDOR (CONCURSO VOLUNTARIO)	103	98,1
TOTAL	105	100,0

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

Convenios según identidad del solicitante del concurso



Resulta de gran interés conocer otros antecedentes de los convenios. Una vez iniciado el concurso es posible que, entre el período que media entre la declaración y siempre que no hayan transcurrido quince días a contar desde la presentación del informe de la administración concursal, el deudor, o el acreedor o acreedores cuyos créditos superen una quinta parte del total pasivo, presenten una propuesta de convenio. De esta manera, es posible avanzar la propuesta, la admisión a trámite por el juez (por medio de auto dentro de los tres días siguientes a la presentación) y la consecución de un convenio en fase común. Sin embargo, caso de haber concluido la fase común (que ha de producirse dentro de los quince días siguientes a la presentación del informe de la administración concursal) la admisión a trámite de una propuesta habilita la apertura la fase de convenio. En la siguiente tabla se distingue pues entre los convenios aprobados sin o con apertura de la fase de convenio.

CONVENIOS POR TIPO DE PROPUESTA (MECANISMO DE APROBACIÓN)		
TIPO DE PROPUESTA	NÚMERO	PORCENTAJE
SIN FASE DE CONVENIO*	42	40,0
EN FASE SUCESIVA DE CONVENIO	63	60,0
<b>TOTAL**</b>	<b>105</b>	<b>100,0</b>

\*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 los casos no disponemos de información sobre el mecanismo de aprobación.

Observamos que, del total de 105 convenios identificados en 2023, 42 (el 40%) se aprobaron previamente a la conclusión de la fase común (sin fase de convenio), mientras que 63 (60%) se alcanzaron tras la apertura de una fase de convenio. Estos resultados tienen gran relevancia en tanto expresan la mayor o menor agilidad con la que se tramitaron y aprobaron los convenios

### 3.1.2. Recuperación del crédito.

Pasamos ahora a analizar la dimensión financiera de los convenios. Tal como revela la siguiente tabla, una vez que se ha registrado la existencia de 105 convenios, en 40 casos (el 38,1%) nos ha sido posible acceder a información relevante de su contenido.

DISPONIBILIDAD DE INFORMACIÓN SOBRE EL COMPROMISO DE PAGOS EN LOS CONVENIOS APROBADOS		
	NÚMERO	PORCENTAJE
CONVENIOS CUYO CONTENIDO DESCONOCEMOS.	65	61,9
CONVENIOS PARA LOS QUE SE DISPONE DE INFORMACIÓN SOBRE EL CONTENIDO.	40	38,1
<b>TOTAL</b>	<b>105</b>	<b>100,0</b>

En la totalidad de los 40 casos se planteó un plan de pagos. Concretamente, hemos tomado nota de la quita (parte del valor nominal del crédito que se condona), de la espera (período de tiempo que transcurre entre la fecha de aprobación del convenio hasta el último pago previsto en el mismo) y, cuando estuviere disponible, del plan de pagos.<sup>38</sup> Nótese que en 15 convenios no disponíamos del plan de pagos pero sí de la quita y la espera, en cuyo caso hemos asumido que los pagos se distribuían de manera constante a lo largo de la espera. Señalemos también que en 7 casos el convenio contenía más de una propuesta. De estos, en 2 casos se propuso la conversión de los créditos en participaciones sociales como alternativa al plan de pago: para la estimación de la recuperación hemos tomado como referencia este último. En los 5 casos restantes se propusieron varios planes de pagos, habiéndose tomado la propuesta de menor espera.

Partiendo pues de las respectivas quitas y esperas, hemos estimado el valor actual del compromiso del deudor, expresado como porcentaje del valor nominal de la deuda. A tal efecto, hemos empleado como tasa de actualización el Tipo de Interés que los bancos ofrecen a las sociedades no financieras para nuevas operaciones,

<sup>38</sup> De estos, en 2 casos se propuso la conversión de los créditos en participaciones sociales como alternativa al plan de pago, tomándose este último para la estimación de la recuperación. En los 5 casos restantes se tomó la propuesta de menor espera.

préstamos y créditos entre 250 mil y hasta un millón de Euros (según datos del Banco de España).<sup>39</sup>

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

**RECUPERACIÓN DE LOS ACREEDORES ORDINARIOS BAJO EL SUPUESTO DE CUMPLIMIENTO DEL CONVENIO**

**VALOR ACTUALIZADO (POR CADA 100 EUROS) DE LOS COMPROMISOS DE PAGO ASUMIDOS POR LA CONCURSADA EN EL CONVENIO\***

PERCENTILES	p5 <sup>R</sup>	p25 <sup>R</sup>	p50 <sup>R</sup>	p75 <sup>R</sup>	p95 <sup>R</sup>	OBS.
RECUPERACIÓN	6,9	41,1	48,8	80,3	94,8	40

\*Nota: Tasa de actualización: TAE correspondiente al mes de enero del año de inicio del procedimiento para nuevas operaciones, préstamos y créditos entre 250 mil y hasta un millón de Euros realizados por los bancos a las sociedades no financieras. Fuente: Boletín Estadístico. Banco de España.

En primer lugar, observamos que la mediana (percentil 50) de la expectativa de recuperación ha sido del 48,8%. Es decir, los acreedores ordinarios del convenio típico aprobado en 2023 sufren una pérdida estimada del 51,2%. Por otra parte, el percentil 25 se situó en el 41,1%, bastante cerca a la mediana, al contrario del percentil 75, que asciende hasta el 80,3% de recuperación, y que nos indica un importante sesgo hacia la derecha de la distribución. Es decir, una cuarta parte de la muestra se compone de convenios en que la pérdida pactada está por debajo del 19,7%.

En cuanto a los dos extremos de la tabla, vemos que en un 5% de los casos la expectativa de recuperación de los acreedores ordinarios fue igual o inferior al 6,9%, mientras que en otro 5% la recuperación ascendió al 94,8%, es decir, se trata de convenios cuya recuperación del crédito es cercana a la totalidad de la deuda (constituyendo la espera la principal razón de éste).

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

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

	MECANISMO DE APROBACIÓN		
	CONVENIOS CON PLANES DE PAGOS ACTUALIZABLES	SIN FASE DE CONVENIO	CON FASE DE CONVENIO
MEDIANA	48,8	58,7	44,1
OBSERVACIONES	40	20	20

Los resultados indican que las propuestas aprobadas en fase común (es decir, sin apertura de la fase de convenio) suponen un porcentaje superior de recuperación, un 58,7. Así, en los 20 convenios en que el acuerdo se alcanzó de forma ágil la expectativa de recuperación para los acreedores ordinarios resultó además ser superior.

<sup>39</sup> En el apéndice (*Objetivos y límites de la información disponible*) se detalla la metodología empleada para el cálculo de este valor.

## 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.

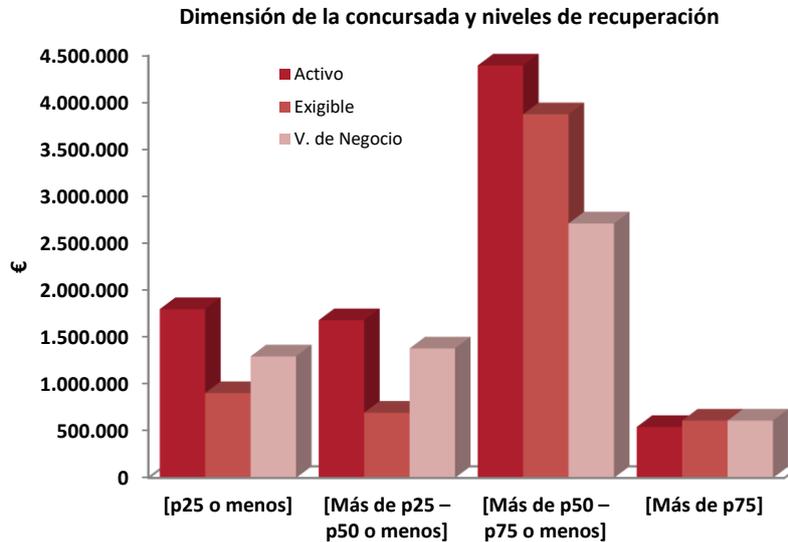
Estudiaremos las características de cada grupo: de tamaño, sector, edad y financieras. Mediante la comparación de los valores obtenidos para cada grupo, trataremos de contrastar la posible relación entre nivel de recuperación y cada una de estas dimensiones.

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

DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA, SEGÚN NIVEL DE RECUPERACIÓN						
RECUPERACIÓN $\leq$ P25 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	823.902	844.891	<b>1.798.972</b>	2.768.025	105.823.292	6
Pasivo Exigible (€)	563.871	694.488	<b>904.471</b>	2.866.961	101.682.614	6
Volumen de Negocio (€)	536.808	785.054	<b>1.295.533</b>	1.983.961	2.687.011	5
Asalariados	5	6	<b>11</b>	19	35	7
P25 <sup>R</sup> < RECUPERACIÓN $\leq$ P50 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	203.046	592.131	<b>1.681.093</b>	4.364.235	7.921.355	8
Pasivo Exigible (€)	144.359	242.882	<b>695.851</b>	1.420.114	5.529.305	8
Volumen de Negocio (€)	262.883	815.489	<b>1.380.106</b>	2.418.522	6.655.766	8
Asalariados	3	5	<b>10</b>	16	48	8
P50 <sup>R</sup> < RECUPERACIÓN $\leq$ P75 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	160.599	1.080.688	<b>4.395.525</b>	5.753.307	20.150.211	9
Pasivo Exigible (€)	140.146	816.341	<b>3.875.811</b>	7.930.332	17.115.668	9
Volumen de Negocio (€)	187.564	1.330.225	<b>2.712.414</b>	7.034.719	40.629.473	9
Asalariados	3	22	<b>23</b>	31	83	9
RECUPERACIÓN > P75 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	280.325	305.238	<b>543.271</b>	18.083.468	139.157.868	9
Pasivo Exigible (€)	192.480	304.579	<b>611.528</b>	26.784.155	134.654.642	7
Volumen de Negocio (€)	5.848	354.799	<b>611.640</b>	789.690	838.966.721	9
Asalariados	1	2	<b>12</b>	14	21	8

Nota: Percentiles de RECUPERACIÓN: p25<sup>R</sup> = 41,1%, p50<sup>R</sup> = 48,8%, p75<sup>R</sup> = 80,3%.

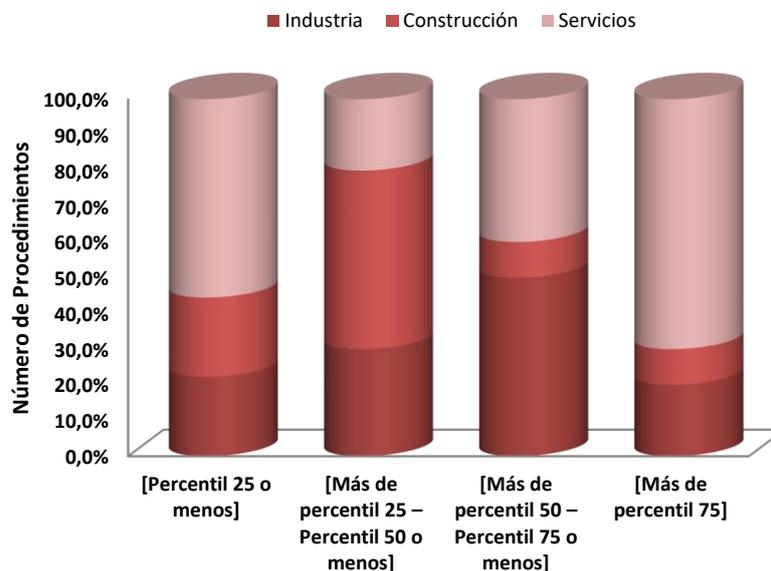
Analizando las medianas, no se observa un patrón claro que permita relacionar el tamaño con la recuperación. Así, se advierte que el grupo con recuperación inmediatamente superior a la mediana (expectativa de cobro superior al 50% y hasta el 75%) refleja una mayor dimensión, sea cual sea el indicador que consideremos. Contrasta el hecho de que el siguiente grupo en recuperación (superior al 75%) exhiba las menores cifras de patrimoniales (activo y pasivo) y de volumen de negocio.



Los datos tampoco sugieren la existencia de asociación alguna entre el sector y el compromiso de pago.

SECTOR DE LA CONCURSADA									
SECTOR	RECUPERACIÓN ≤ p25 <sup>R</sup>		p25 <sup>R</sup> < RECUPERACIÓN ≤ p50 <sup>R</sup>		p50 <sup>R</sup> < RECUPERACIÓN ≤ p75 <sup>R</sup>		RECUPERACIÓN > p75 <sup>R</sup>		
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%	
Industria	2	22,2	3	30,0	5	50,0	2	20,0	
Construcción	2	22,2	5	50,0	1	10,0	1	10,0	
Servicios	5	55,6	2	20,0	4	40,0	7	70,0	
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100,0</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>	

Nota: Percentiles de RECUPERACIÓN: p25<sup>R</sup> = 41,1%, p50<sup>R</sup> = 48,8%, p75<sup>R</sup> = 80,3%.



Centrando ahora la atención en la edad (tiempo de presencia en el mercado), los datos indican que los grupos con menor recuperación están compuestos por sociedades relativamente más longevas: es decir, el compromiso de pago no parece asociarse positivamente a una mayor trayectoria de la sociedad en el mercado.

**EDAD DE LA CONCURSADA, SEGÚN NIVEL DE RECUPERACIÓN**

GRUPO	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
RECUPERACIÓN ≤ p25 <sup>R</sup>	6	13	18	23	52	10
p25 <sup>R</sup> < RECUPERACIÓN ≤ p50 <sup>R</sup>	8	15	23	27	33	10
p50 <sup>R</sup> < RECUPERACIÓN ≤ p75 <sup>R</sup>	3	10	15	29	60	10
RECUPERACIÓN > p75 <sup>R</sup>	10	11	15,5	25	38	10

Nota: Percentiles de RECUPERACIÓN: p25<sup>R</sup> = 41,1%, p50<sup>R</sup> = 48,8%, p75<sup>R</sup> = 80,3%.

Fijándonos en el extremo superior de la distribución de edad, se observa que un 5% de las sociedades en el grupo de pago inmediatamente superior a la mediana (expectativa de cobro superior al 50% y hasta el 75%) acumula 60 años o más de experiencia.

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

**RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD SEGÚN NIVEL DE RECUPERACIÓN**

RECUPERACIÓN ≤ p25 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Valor Añadido	0,25	0,28	0,58	0,63	0,72	5
Margen	-0,37	0,01	0,01	0,02	0,11	5
Rentabilidad	-0,27	0,01	0,03	0,03	0,17	5
Recursos Generados	-0,20	0,04	0,05	0,07	0,50	5

p25 <sup>R</sup> < RECUPERACIÓN ≤ p50 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Valor Añadido	0,15	0,28	0,59	0,87	1,00	8
Margen	-0,95	-0,05	-0,02	0,01	0,27	8
Rentabilidad	-0,32	-0,05	0,03	0,08	0,84	8
Recursos Generados	-0,44	-0,04	0,08	0,55	4,42	8

p50 <sup>R</sup> < RECUPERACIÓN ≤ p75 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Valor Añadido	0,09	0,26	0,67	0,71	0,93	9
Margen	-2,71	-0,10	-0,04	0,01	0,06	9
Rentabilidad	-0,82	-0,05	0,01	0,05	0,08	9
Recursos Generados	-0,42	0,00	0,03	0,06	0,10	9

RECUPERACIÓN > P75 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor Añadido	0,01	0,59	<b>0,72</b>	0,91	1,00	9
Margen	-33,01	-0,17	<b>-0,07</b>	0,00	0,04	9
Rentabilidad	-1,42	-0,09	<b>-0,01</b>	0,00	0,06	9
Recursos Generados	-0,64	-0,23	<b>0,00</b>	0,01	0,06	7

Nota: Percentiles de RECUPERACIÓN: p25<sup>R</sup> = 41,1%, p50<sup>R</sup> = 48,8%, p75<sup>R</sup> = 80,3%.

En contra de lo que cabría esperar, los resultados indican una relación negativa entre el compromiso y el margen, la rentabilidad y la capacidad para generar recursos. Si bien las sociedades típicas de los grupos de mayor recuperación (por encima de la media) muestran cifras no negativas de recursos generados, la capacidad para generar recursos es muy superior en los tramos de menor recuperación. Contrariamente, se advierte una relación positiva entre la recuperación y el valor añadido.

Analizando con más detalle la distribución de la ratio de recursos generados, observamos que el 25% de las sociedades del cuarto grupo (recuperación por encima del percentil 75) exhibe una cifra negativa de recursos generados sobre pasivo, un -23%, siendo su margen neto del -17% (por cada Euro ingresado por el negocio se pierden 17 céntimos) y su rentabilidad del -9%. Es decir, en el grupo de mayor compromiso de pago encontramos sociedades que presentan una gran debilidad financiera.

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 ≤ P25 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Financiación a l/p	-0,18	0,11	<b>0,37</b>	0,58	0,74	6
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,01	<b>0,17</b>	0,42	0,57	6
Apalancamiento	0,32	0,42	<b>0,90</b>	1,04	1,23	6
Reservas	-0,02	0,04	<b>0,07</b>	0,12	0,43	6

P25 <sup>R</sup> < RECUPERACIÓN ≤ P50 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Financiación a l/p	0,21	0,38	<b>0,56</b>	0,85	1,00	8
Activos Fin. y Materiales	0,02	0,05	<b>0,13</b>	0,64	0,91	8
Apalancamiento	0,10	0,25	<b>0,70</b>	0,80	0,98	8
Reservas	0,02	0,08	<b>0,26</b>	0,72	1,59	8

P50 <sup>R</sup> < RECUPERACIÓN ≤ P75 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Financiación a l/p	0,05	0,24	<b>0,35</b>	0,58	0,71	9
Activos Fin. y Materiales	0,02	0,05	<b>0,33</b>	0,58	0,82	9
Apalancamiento	0,67	0,79	<b>0,87</b>	0,92	1,80	9
Reservas	0,00	0,01	<b>0,01</b>	0,28	1,45	9

PERCENTILES	RECUPERACIÓN > P75 <sup>R</sup>					OBS.
	P5	P25	P50	P75	P95	
Financiación a l/p	0,03	0,41	<b>0,67</b>	0,92	1,16	9
Activos Fin. y Materiales	0,01	0,08	<b>0,29</b>	0,52	0,86	9
Apalancamiento	0,10	0,38	<b>0,97</b>	1,04	2,18	7
Reservas	0,01	0,02	<b>0,27</b>	0,37	0,78	9

Nota: Percentiles de RECUPERACIÓN: p25<sup>R</sup> = 41,1%, p50<sup>R</sup> = 48,8%, p75<sup>R</sup> = 80,3%.

Empezando por las medianas de apalancamiento, la tabla refleja valores reducidos tanto en el grupo inmediatamente inferior a la media (por encima del 25% hasta el 50%), con una mediana de 0,70, mientras que en el grupo de mayor recuperación (superior al 75%), el valor contable de los activos prácticamente iguala al importe de los pasivos (ratio de 0,97). El análisis de valores extremos revela además una importante acumulación de deuda en algunas sociedades del grupo de mayor compromiso (percentil 95: ratio de apalancamiento de 2,18).

No hay por tanto relación entre el peso de la deuda y la recuperación. Tampoco parece observarse relación entre la recuperación y las reservas, destacando por su reducido nivel las medianas del primer y del tercer grupo: un 7% y un 1% respectivamente.

Sin embargo, sí debemos señalar que el cuarto grupo (el de mayor recuperación) refleja una ratio elevada de reservas (proporción de Reservas sobre el total de Activos del 27%), así como una elevada proporción de financiación a largo (suma de Fondos propios y de Exigible no corriente sobre Activo del 67%). Es decir, a pesar de estar muy apalancadas, muestran una mejor trayectoria de beneficios y una estructura de financiación más estable.

En general, 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. Evolución temporal.

En 2023 el 1,9% de los convenios aprobados correspondió a concursos necesarios, constituyendo la cifra más reducida de la serie, seguida de la registrada en 2017 (un 2,9%). Se constata la restringidísima iniciativa de los acreedores en los concursos que finalizan en convenio.

CONVENIOS APROBADOS EN CONCURSOS NECESARIOS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE.						
2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
2,9	3,2	3,8	6,7	3,4	7,5	1,9

Por su parte, de los convenios registrados en 2023, un 40,0% se aprobó sin haber tenido lugar la fase sucesiva de convenio, cifra muy superior a la registrada en los años precedentes, hecho que debe atribuirse a la flexibilización en el trámite de propuesta y en la aprobación del convenio introducida por la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*, en vigor a partir del 26 de septiembre de 2022. En particular, la reforma suprimió el convenio anticipado y la restricción de no poder ser aprobado por el juez hasta disponer

de los textos definitivos del inventario y la lista de acreedores, admitiendo la posibilidad de aprobación en tanto se tramita la fase común.<sup>40</sup>

CONVENIOS APROBADOS SIN FASE DE CONVENIO*.						
EVOLUCIÓN. PORCENTAJE.						
2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
8,7	11,8	9,6	13,5	8,0	13,9	40,0

\* Previamente a 2023, las cifras corresponden a los convenios denominados 'anticipados'.

En cuanto a la expectativa de recuperación de los acreedores ordinarios (siempre condicional al cumplimiento del convenio), en 2023 la mediana de recuperación fue del 48,8%, bastante en la línea de las cifras obtenidas en años inmediatamente anteriores.

EXPECTATIVA DE RECUPERACIÓN.						
EVOLUCIÓN. PORCENTAJE.						
2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
47,1	47,6	49,1	47,6	47,5	47,7	48,8

De otro lado, se suscita la cuestión de si las propuestas aprobadas sin o con fase de convenio se caracterizan por niveles superiores de recuperación. De forma similar a lo observado en los ejercicios anteriores (con la única excepción de 2020), en 2023 observamos que el porcentaje de cobro de los convenios aprobados sin fase de convenio fue superior al del conjunto (comparación con la anterior tabla).

EXPECTATIVA DE RECUPERACIÓN EN CONVENIOS SIN FASE DE CONVENIO*.						
EVOLUCIÓN. MEDIANA.						
2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
48,2	75,8	92,1	46,6	48,4	65,0	58,7

\* Previamente a 2023, las cifras corresponden a los convenios denominados 'anticipados'.

Desde una perspectiva temporal, no se ha encontrado una relación clara entre el tamaño y la recuperación. Por su parte, respecto a las ratios de viabilidad y de solvencia, la relación entre la calidad financiera y los niveles de recuperación ha sido nula o poco significativa.

<sup>40</sup> Tomando mayor perspectiva, cabe apuntar que el máximo histórico se registró en 2007, con el 25,3%.

### RECAPITULACIÓN

- De los 105 convenios registrados en 2023, solamente un 1,9% correspondió a concursos necesarios. Por tanto, prácticamente no encontramos señales de la iniciativa de los acreedores que antecedan la consecución de los convenios.
- En 2023 el 60,0% de los convenios fueron aprobados en fase sucesiva. El 40,0% restante está constituido por convenios tramitados previamente a la conclusión de la fase común, lo que supone un ahorro significativo de tiempo.
- En 2023 la mediana (percentil 50) de la expectativa de recuperación ha sido del 48,8%. Es decir, los acreedores ordinarios del convenio típico aprobado en 2023 sufren una pérdida estimada del 51,2%.
- Por su parte, las propuestas aprobadas sin fase sucesiva de convenio suponen un porcentaje superior de recuperación, un 58,7%. Así, en los casos en que el acuerdo se alcanzó de forma ágil la expectativa de recuperación para los acreedores ordinarios resultó ser superior al resto de convenios.
- Analizando las medianas, no se observa un patrón claro que permita relacionar el tamaño o el sector con la recuperación.
- Con respecto a la edad (tiempo de presencia en el mercado), los datos indican que los grupos con menor recuperación están compuestos por sociedades relativamente más longevas.
- Se observa que el grupo cuya expectativa de recuperación fue superior al 75% refleja un nivel muy elevado de apalancamiento, si bien también acumula una ratio elevada de reservas, así como una elevada proporción de financiación a largo. Es decir, a pesar de estar muy apalancadas, las sociedades con mayor compromiso muestran una mejor trayectoria de beneficios y una estructura de financiación más estable.
- A pesar de lo anterior, 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 viabilidad o la calidad patrimonial de la empresa y la recuperación de los acreedores.

## 4. Duración del Procedimiento Concursal Ordinario

El desarrollo de un procedimiento concursal implica la realización de un conjunto de tareas. Dichas tareas se pueden analizar en función de los actores que las ejecutan, de los agentes afectados, la finalidad perseguida, la información que se revela, o del tiempo que requieren. 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 agilidad 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 ha realizado con propósito informativo, esperando ofrecer datos útiles en el plano procesal.

Este capítulo tiene tres objetivos:

- Medir la duración de los concursos para los cuales se haya registrado algún avance procesal a lo largo del ejercicio 2023 (sección 4.1).
- Explicar los factores económico-financieros que conducen a una mayor o menor duración de la fase común de todos los concursos (sección 4.2).
- Analizar la duración de los concursos 'sin masa' (sección 4.3): tiempos hasta la fase de liquidación (cuando se abra), o bien hasta la conclusión (con o sin nombramiento del administrador concursal).

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

- Para cada variable se incluye la totalidad de las observaciones, quedando los casos extremos (los de mayor duración) representados en el tramo superior de la muestra (percentil 95%).<sup>41</sup>
- 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.<sup>42</sup>

<sup>41</sup> Especialmente para el cálculo de la duración de la fase común, se da el problema (imposible de detectar) de casos extremos debidos a la posible ausencia de documentos intermedios que informaran, por ejemplo, de la aprobación de un convenio cuyo fracaso hubiera derivado en una liquidación: para estos casos no podemos saber si una excesiva distancia entre el Auto de Declaración de Concurso y el Auto de Apertura de la Fase de Liquidación se debe a la ausencia de este documento intermedio o a la ineficiencia del juzgado que tramitaba el concurso. En comparación con otras aproximaciones (por ejemplo, el cálculo del promedio, máximos y mínimos ...), la metodología basada en informar de la distribución por percentiles permite mitigar substancialmente este problema.

<sup>42</sup> Cabe señalar que con anterioridad al Anuario 2016 se excluían únicamente los convenios que superaran el año de vigencia (tiempo entre la Sentencia de Aprobación del Convenio y posterior Auto de Apertura de la Fase de Liquidación). 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), llevó 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.

Tras la relativa estabilidad normativa que caracterizó el período 2012 - 2021 en lo relativo al desarrollo del concurso (marcado por la *Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal*, que entró en vigor el 1 de enero de 2012), la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal* ha supuesto la aplicación, a partir del 26 de septiembre de 2022, de nuevas previsiones que lo modifican de forma sustancial.

Como se expone en la subsección 4.1, la convivencia de concursos activos o concluidos en 2023, iniciados previa o posteriormente a la entrada en vigor de la *Ley 16/2022*, da lugar a un período de transición entre dos regímenes procesales, motivando importantes adaptaciones metodológicas. En la 4.2 relacionamos los tiempos en la fase común (ya con la nueva metodología) y su relación con variables económico – financieras. La sección 4.3 muestra los datos relativos a los concursos ‘sin masa’ concluidos bajo el marco normativo establecido por la *Ley 16/2022*. Finalmente, la sección 4.4 aporta una perspectiva de evolución, tratando de identificar patrones más o menos estables a lo largo del tiempo.

## 4.1. Duración de las fases y duración total.

En principio, el procedimiento concursal se compone de dos fases, común y sucesiva. En su concepción original, y a excepción del mecanismo de convenio aprobado de forma anticipada, la culminación de la fase común se planteó como condición necesaria para la apertura de la fase sucesiva: se trataba primero de averiguar el estado económico y jurídico de la concursada (fase común) para luego reasignar sus recursos (fase sucesiva). Este orden dejó de ser válido a partir de las reformas de 2009 y 2011, pensando en la ventaja económica de avanzar las operaciones de liquidación, con realización simultánea (no secuencial) de ambas fases.<sup>43</sup> Y, como se explicó en la introducción del segundo capítulo del presente anuario, la *Ley 16/2022* ha extendido esta flexibilidad posibilitando la tramitación y aprobación de una propuesta de convenio antes de la conclusión de la fase común.

Es por ello que, a fin de estimar la duración de la fase común, y dado que los documentos que marcan el inicio de la fase sucesiva no indican la finalización de aquella en todos los supuestos, se plantea la cuestión de cómo identificar los concursos en que se produjo un desarrollo completo de la fase común. En este sentido, para las diversas tareas comprendidas en la fase común, los plazos máximos han sido modificados de manera significativa en la última gran reforma de 2022.<sup>44</sup> La *Ley 16/2022* mantiene el plazo en que los administradores concursales

<sup>43</sup> 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* introdujo las siguientes modificaciones:

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

La reforma derogó las disposiciones que de forma restrictiva 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. Recordemos que 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* 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.

<sup>44</sup> En los concursos iniciados previamente a la entrada en vigor de la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal, el 26 de septiembre de 2022*, y basándonos en los plazos introducidos por la *Ley 38/2011* (y recogidos posteriormente por el *Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal*) para la tramitación abreviada (la más frecuente), debemos considerar 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 trámite de impugnación del inventario y

son comunicados y aceptan el cargo (5 días). Por su parte, el plazo previsto para la presentación del informe se generaliza a los dos meses (con una posible extensión de hasta dos meses más si concurrieran circunstancias excepcionales, o de hasta cuatro meses más si el número de acreedores fuera superior a dos mil). Posteriormente, la fase común del concurso finaliza dentro de los 15 siguientes al de presentación del informe de la administración concursal, momento en que el letrado de la Administración de Justicia dictará decreto poniendo fin a la fase común del concurso, con simultánea apertura de la fase de liquidación si todavía no estuviera abierta.

Desde el punto de vista metodológico, conviene señalar que en anteriores anuarios la estrategia de identificación de las fases comunes se basó en separar los procedimientos cuya fase sucesiva se iniciara en plazos suficientemente cercanos al inicio del concurso, concretamente, dentro del período de 66 días (cálculo basado en los supuestos teóricos explicados en los anteriores anuarios). Es decir, teniendo en cuenta los tiempos realmente observados en la mayoría de concursos, se consideró que en estos casos el inicio de la fase sucesiva difícilmente podía marcar la finalización de la fase común. Sin embargo, tras la reforma de la *Ley 16/2022*, los supuestos teóricos aplicados hasta ahora dejan de ser válidos; es decir, los cambios introducidos por esta supondrían establecer otro plazo teórico distinto (80 días si nos basamos en lo expuesto en el párrafo anterior). Seguir manteniendo la estrategia de exclusión a partir de plazos *suficientemente* cercanos (66 días para los concursos previos a la reforma; 80 días para los posteriores) es problemático puesto que supone mezclar criterios.

Otra posibilidad consistiría en realizar los cálculos separando los concursos en función de si se iniciaron previa o posteriormente a la reforma. Sin embargo, ello supondría sobreestimar la duración de la fase común en el primer caso y subestimarla en el segundo.

Dado que ninguna de estas opciones parece satisfactoria, en el presente anuario planteamos una estrategia distinta, consistente en centrar la atención en el informe de la administración concursal, por constituir su elaboración la principal tarea de la fase común y por ser, tanto antes como después de la reforma, la que acumula la mayor proporción en los plazos previstos para esta fase. La ventaja de este replanteamiento metodológico radica en que, si bien los plazos han cambiado con la reforma, la dificultad de la realización del informe sigue siendo la misma, lo que permite, como veremos, establecer un criterio claro y compatible tanto para los concursos previos como para los posteriores a la *Ley 16/2022*. Concretamente, cuando la presentación del informe precede a la apertura de la fase de liquidación o a la de convenio, consideramos la fecha de la fase sucesiva como la de conclusión de la fase común. En caso contrario, cuando el informe sea posterior a la apertura de la fase sucesiva, la fecha de referencia para estimar la duración de la fase común será la de la presentación del informe *añadiéndole* el plazo legal previsto para el cierre de aquella (quince días tras la presentación del informe, en la nueva normativa).

En definitiva, así como en anuarios anteriores el énfasis se ponía básicamente en la fecha de inicio de la fase sucesiva, a partir del presente anuario entra en consideración la fecha de la presentación del informe de la administración concursal como trámite central de la fase común.

Veamos la aplicación de esta metodología en la identificación de las fases comunes finalizadas a lo largo de 2023. Tal como se indicó en el segundo capítulo (sobre la Administración y Reasignación de Recursos), en 2023 se registró el inicio de 1.514 fases sucesivas. A efectos del cálculo de la duración de la fase común, excluirémos

---

de la lista de acreedores (10 días, más un día en que el Letrado de la Administración de Justicia de traslado a la administración concursal de las impugnaciones que se hayan podido presentar), añadiéndose un margen de 5 días para que el juez pueda hacer valoración de la incidencia de la misma y pueda ordenar la finalización anticipada de la fase común caso de que las impugnaciones afecten a menos del 20 por ciento del activo o del pasivo del concurso. Poniendo lo anterior en el contexto del presente anuario, toda fase sucesiva iniciada a partir de 2023 y cuyo concurso se inició previamente a la entrada en vigor de la *Ley 16/2022*, *el 26 de septiembre de 2022*, ha durado como mínimo 3 meses: es decir, podemos asumir que en estos concursos hubo fase común.

aquellas que tuvieron lugar tras el fracaso de un convenio de acreedores (62 casos), puesto que la apertura de la fase de liquidación en este supuesto no indica la conclusión de una fase común. Ello nos deja con 1.452 observaciones. También descartamos 12 concursos ‘sin masa’ en que se dio la apertura de la fase de liquidación y que, por su específica naturaleza procesal, analizaremos en la sección 4.3 de este capítulo.

De las 1.440 fases sucesivas restantes, en 1.109 (el 77%) disponemos de la fecha del informe de administración concursal, es decir, el informe presentado con los documentos anejos (inventario, la lista de acreedores, etc.). De estos 1.109 casos en que disponemos de informe de la administración concursal, en 547 la fase de liquidación se inició *posteriormente* a la presentación del informe (el 49,3%). Por tanto, en estos 547 casos la fecha de referencia para la conclusión de la fase común es la de la apertura de la fase de liquidación.

En los 562 casos restantes la fase de liquidación se inició *previamente*, lo que no significa que no hubiera fase común, sino que en ellos se produjo el solapamiento de ésta y la fase sucesiva. De estos 562 concursos, hemos descartado 2 por haberse iniciado previamente a la reforma de la *Ley 16/2022*: en ellos, la conclusión de la fase común requiere disponer de los textos definitivos del informe de administración concursal, es decir, depende a la posible interposición de impugnaciones sobre el inventario y la lista de acreedores, circunstancia que no hemos podido verificar.<sup>45</sup>

En cambio, en los otros 560 concursos, iniciados tras la entrada en vigor de la *Ley 16/2022*, las posibles discrepancias sobre los documentos anejos no han de retrasar la conclusión de la fase común: en concreto, ésta debe finalizar dentro de los 15 siguientes al de presentación del informe de la administración concursal, momento en que el letrado de la Administración de Justicia dictará decreto poniendo fin a la fase común del concurso, con simultánea apertura de la fase de liquidación si todavía no estuviera abierta. Por lo tanto, en estos 560 casos en que la fase de liquidación sí estaba abierta, optamos por estimar el momento de finalización de la fase común añadiendo 15 días a la fecha de presentación del informe de la administración concursal.

En definitiva, para el ejercicio 2023 ha sido posible estimar la duración de la fase común en 547 casos en los que la fase de liquidación sucedió al informe de la administración concursal, y en 560 casos en los que en que la fase de liquidación precedió al informe de la administración concursal: un total de 1.107 casos.

Otro cambio de la *Ley 16/2022* con importantes repercusiones metodológicas se debe a la supresión de la distinción entre procedimientos abreviados y ordinarios. Dado que esta distinción se basa en gran medida en la dimensión de la concursada, y a fin de seguir identificando las posibles diferencias en la duración de la fase común según su mayor o menor complejidad, en los concursos iniciados tras la *Ley 16/2022* tomaremos como criterio separador el haber o no acumulado 5 millones de pasivo. El pasivo es un indicador central en la insolvencia y que puede relacionarse con la complejidad del concurso, siendo los 5 millones de euros de pasivo uno de los indicadores aplicados en el período que media entre la reforma de la *Ley 38/2011* y la de la *Ley 16/2022* para separar entre una y otra tramitación.

Veamos las diferencias entre ambos tipos de concurso en la siguiente tabla, donde el número de procedimientos que concluyen la fase común en 2023 se distribuye en función de los años de duración.

---

<sup>45</sup> Nótese que, a partir de la reforma de la *Ley 38/2011*, para la apertura de oficio de la fase de liquidación no se requería esperar a la resolución de las impugnaciones del inventario y de la lista de acreedores siempre que las mismas no afectaran a un importe igual o superior al veinte por ciento del activo o del pasivo del concurso. Así, tanto en la tramitación ordinaria como en la abreviada, la posibilidad de ordenar la finalización de la fase común y la apertura de la fase sucesiva (de convenio o de liquidación) era contingente al importe representado por las impugnaciones.

DURACIÓN DE LA FASE COMÚN, POR TIPOLOGÍA					
Años	ABREVIADA / INF. 5 MILL. EUR*		ORDINARIA / 5 MILL. EUR O MÁS*		TOTAL CASOS
	Nº	%	Nº	%	
	1	665	85,5	280	
2	63	8,1	25	7,6	88
3	19	2,4	6	1,8	25
4	9	1,2	5	1,5	14
Más de 4	22	2,8	13	4,0	35

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

Lo primero que se constata es que en los concursos de menor dimensión o complejidad el 85,5% de las fases comunes concluye antes de finalizar el año, cifra muy similar a la del otro grupo (85,1%). Así, la probabilidad de que el concurso requiera más de un año para concluir la fase común se sitúa en el 14,5% y el 14,9% respectivamente.

La tabla próxima revela que la mediana (p50) de la duración de la fase común se situó en los 137 días para el primer grupo (4,6 meses), siendo 151 en el de mayor complejidad (5 meses). Es decir, el análisis de las distribuciones refleja tiempos menores en los concursos de menor dimensión.

DURACIÓN DE LA FASE COMÚN, POR TIPOLOGÍA (DÍAS)						
PERCENTILES	P5	P25 <sup>R</sup>	P50 <sup>R</sup>	P75 <sup>R</sup>	P95	OBS.
Hasta 1 mill. Eur. *	76	92	129	201	573	433
Abreviada / Inf. 5 mill. Eur.**	77	95	137	227	979	778
Ordinaria / 5 mill. Eur o más**	79	104	151	241	1.142	329
Sup. 10 mill. Eur.***	78	99	141	209	534	251

\*Pasivo inferior a 1.000.000 Euros

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

\*\*\*Pasivo superior a 10.000.000 Euros

Por su parte, el análisis de percentiles indica que un 25% de concursos de menor complejidad tarda 227 días o más en concluir la fase común, siendo 241 los días que como mínimo precisa el cuarto superior de los concursos de mayor complejidad.

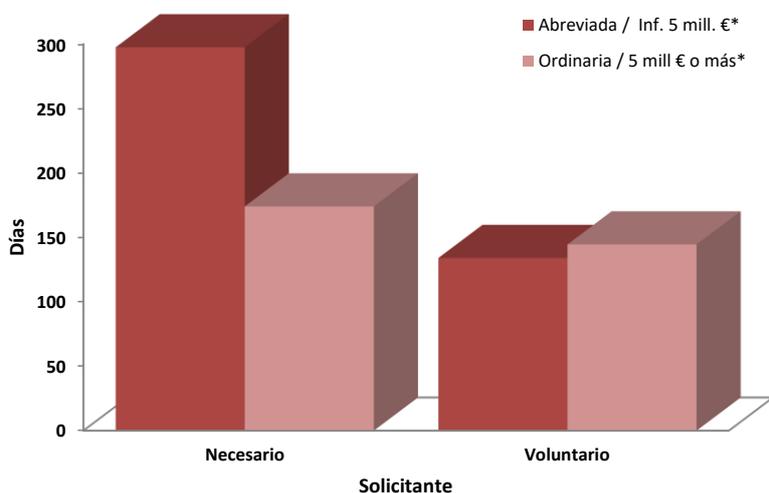
La tabla indica también que las fases comunes de los concursos que acumulan pasivos inferiores a un millón de euros son más rápidos (mediana de 129 días). Sin embargo, también se constata que las fases comunes de los concursos con exigible superior a los 10.000.000 de Euros duran menos que las del grupo al que pertenecen (mayor complejidad), con medianas de 141 días frente a 151 días.

Asimismo advertimos que el 25% de los concursos menos complejos concluye la fase común en 95 días (3,2 meses) o menos, a la vez que el cuarto inferior de los concursos de mayor dimensión requiere 104 días (3,5 meses).

¿Qué factores pueden incidir en el tiempo de la fase común? 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 TIPOLOGÍA. MEDIANAS				
TIPOLOGÍA	ACREEDOR (C. NECESARIO)		DEUDOR (C. VOLUNTARIO)	
	DÍAS	OBS.	DÍAS	OBS.
<b>Abreviada</b> <b>/ Inf. 5 mill. Eur*</b>	298	52	134	726
<b>Ordinaria</b> <b>/ 5 mill. Eur o más*</b>	174	41	145	288

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



La tabla anterior indica que los tiempos son inferiores en los concursos voluntarios (164 días menos en el grupo de menor complejidad; 29 menos en el otro grupo), sugiriendo que la iniciativa del deudor repercute en una mayor eficacia de los órganos concursales (por su mayor predisposición a colaborar, posiblemente).

Otro factor que influye en los tiempos se debe a la posibilidad de que la fase de liquidación venga precedida de la fase de convenio. Esto es, que en el concurso se registren dos autos de inicio de la fase sucesiva. Son 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.

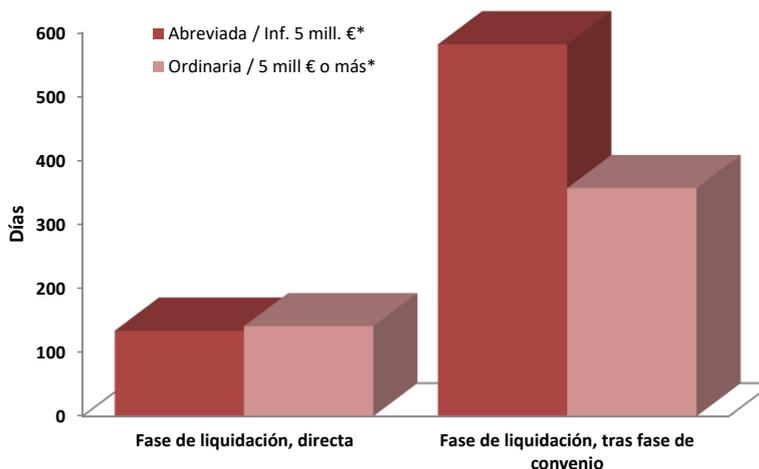
La comparación de medianas en la tabla siguiente muestra que la existencia de dos autos sucesivos extiende los tiempos de forma significativa en los concursos menos complejos (448 días más), siendo también significativa (aunque menor) la diferencia en los concursos de mayor dimensión (216 días más).<sup>46</sup>

<sup>46</sup> La interpretación económica de este resultado debe realizarse con precaución. Un sistema eficiente podría definirse como aquél que sólo reestructura (convenio) las empresas cuyo valor actualizado de las rentas futuras superara al valor de venta o transmisión de los activos. Sin 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

**DURACIÓN DE LA FASE COMÚN, SEGÚN ORIGEN PROCESAL Y TIPOLOGÍA.  
MEDIANAS**

TIPOLOGÍA	FASE DE LIQUIDACIÓN, DIRECTA		FASE DE LIQUIDACIÓN, TRAS FASE DE CONVENIO	
	Días	Obs.	Días	Obs.
<b>Abreviada / Inf. 5 mill. Eur*</b>	134	744	582	19
<b>Ordinaria / 5 mill. Eur o más*</b>	141	295	357	15

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



Dejamos ahora las fases comunes y pasamos a continuación a calcular el tiempo necesario para alcanzar el convenio (una de las dos soluciones asignativas del concurso), distinguiendo entre los que se tramitan y aprueban en la fase común y los que precisan de la apertura de la fase de convenio. En 2023 nos encontramos con convenios cuya aprobación se reguló bajo la norma previa a la *Ley 16/2022*. En ese marco normativo, era posible que el deudor presentara propuesta anticipada de convenio (solamente hasta la expiración del plazo de comunicación de créditos) y que, una vez reunidas las mayorías legalmente requeridas y resueltos los incidentes de oposición, el juez dictara sentencia aprobatoria sin apertura de la fase de convenio. Por su parte, y tal como se explicó en el apartado 3.1.1. del capítulo 3, tras la reforma de la *Ley 16/2022* el juez puede admitir a trámite (por medio de auto dentro de los tres días siguientes a la presentación) las propuestas presentadas desde la fecha de declaración hasta quince días a contar desde la presentación del informe de la administración concursal, posibilitándose la consecución de un convenio en fase común. Dado precisamente que la fase común debe concluir dentro de los quince días siguientes a la presentación del informe de la administración concursal, la presentación de una propuesta en fechas cercanas abre la posibilidad de la admisión a trámite conjuntamente con la apertura de una fase de convenio, sin que ello suponga modificación alguna en los trámites conducentes a su aprobación.

La tabla siguiente confirma la mayor agilidad del acuerdo alcanzado sin apertura de la fase de convenio: vemos que fueron necesarios 392 días para aprobar un convenio en fase común, frente a los 1.404 días consumidos en el resto de convenios.

concurral no indica necesariamente que los órganos judiciales hayan cometido un error clasificatorio. De cualquier forma, los datos indican que las liquidaciones posteriores a una fase de convenio consumen bastante más tiempo que las liquidaciones directas. Todo ello sin olvidar que las liquidaciones tras fase de convenio son mucho menos frecuentes que las liquidaciones directas.

**TIEMPO EN ALCANZAR UN CONVENIO DESDE EL AUTO DE DECLARACIÓN DEL CONCURSO  
POR MECANISMO DE APROBACIÓN. MEDIANAS**

MECANISMO	SIN FASE DE CONVENIO		CON FASE DE CONVENIO	
	Días	Obs.	Días	Obs.
Tiempo	392	42	1.404	63

Conviene decir que solamente 7 de los convenios aprobados en fase sucesiva (11,1%) corresponden a concursos iniciados tras entrar en vigor la *Ley 16/2022*. A propósito, debemos señalar que la apertura de la fase de convenio no tiene repercusiones sobre la tramitación del convenio, y que su existencia se vincula a la posible penalización del cincuenta por ciento sobre la retribución de la administración concursal cuando exceda de seis meses. Presumiblemente, la posibilidad introducida por la *Ley 16/2022* de aprobar convenios sin fase sucesiva incrementará su proporción, quedando la apertura fase de convenio como un trámite inexistente o meramente residual.

Con respecto a los concursos aprobados en fase sucesiva, en la siguiente tabla se calculan los tiempos que transcurren entre su inicio y la sentencia de aprobación del convenio.<sup>47</sup>

**TIEMPO PARA APROBACIÓN DE CONVENIO, DESDE EL INICIO DE LA FASE SUCESIVA.  
MEDIANAS**

TIPOLOGÍA	Días	Obs.
Abreviada / Inf. 5 mill. Eur*	269	21
Ordinaria / 5 mill. Eur o más*	464	42

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

Una vez iniciada la fase sucesiva, su aprobación en los concursos menos complejos consume 269 días, siendo muy superior la cifra obtenida para el resto: 464 días.

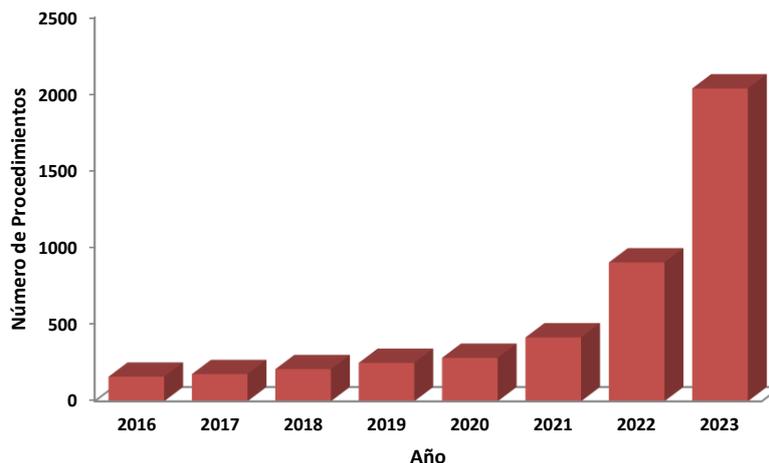
Por su parte, los trámites del concurso finalizan con un auto de conclusión. Seguidamente analizaremos la duración total (desde la declaración hasta la conclusión) de los procedimientos que concluyen en 2023, cálculo que comprende a concursos liquidatorios y concursos 'sin masa'. Adviértase que se excluyen los concluidos por cumplimiento de convenio, cuya duración total depende del pacto alcanzado por deudor y acreedores y no de la mayor o menor eficiencia del sistema.

También se excluyen los nuevos procedimientos especiales de microempresas concluidos en 2023, cuyo desarrollo difiere sustancialmente del concurso, motivo por el que merecen un análisis separado. Este análisis separado deberá esperar al menos al próximo ejercicio: al entrar este tipo de procedimientos en vigor el 1 de enero de 2023, los casos concluidos en 2023 se iniciaron forzosamente en el mismo año, por lo que el cálculo subestimaría el tiempo realmente necesario para su conclusión.

<sup>47</sup> A propósito de la Disposición transitoria primera de la Ley 16/2022, según la cual se rigen por la nueva norma las propuestas de convenio que se presenten después de su entrada en vigor, las adhesiones de los acreedores, y la tramitación de la propuesta, cabe señalar que solamente hemos identificado tres convenios aprobados en 2022 cuya fase sucesiva se iniciara posteriormente al 26 de septiembre de 2022 (fecha de entrada en vigor), por lo que los efectos de la reforma deberán evaluarse a partir del próximo ejercicio.

En 2023 hemos registrado la conclusión de un total de 5.396 concursos liquidatorios o ‘sin masa’. De estos, un 17,8% se inició antes de 2016, exhibiendo el 82,2% restante (un total de 4.436) la siguiente distribución anual.

CONCURSOS LIQUIDATORIOS O ‘SIN MASA’ QUE CONCLUYEN EN 2023		
AÑO DE INICIO	NÚMERO	PORCENTAJE
Antes de 2016	960	17,8
2016	160	3,0
2017	177	3,3
2018	209	3,9
2019	250	4,6
2020	283	5,2
2021	416	7,7
2022	904	16,8
2023	2.037	37,8
<b>Total</b>	<b>5.396</b>	<b>100,0</b>

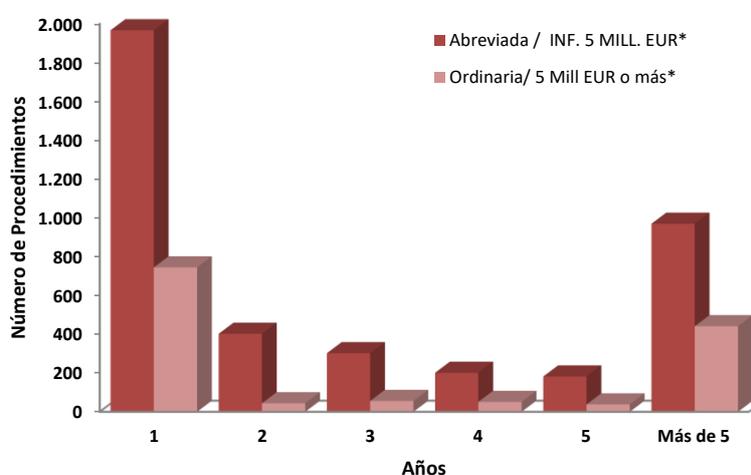


Seguidamente estimaremos la duración de los concursos liquidatorios concluidos en 2023 mediante un sencillo cálculo, consistente en sustraer la fecha del Auto de Declaración a la del Auto de Conclusión. La apreciación de tiempos se realiza para *todos* los procedimientos cuya conclusión se ha registrado en el año 2023, abarcando *cualquier* tipo de concurso (salvo los finalizados por cumplimiento de convenio), haya previamente transcurrido por las fases común y sucesiva (de forma simultánea o secuencial), o bien sea declarado ‘sin masa’ (según lo previsto tras la reforma de la Ley 16/2022).<sup>48</sup>

<sup>48</sup> En la norma previa a la Ley 16/2022 era posible la coincidencia de fechas en los autos de Declaración y Conclusión, de forma que el tiempo resultante era 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. La importancia de este trámite no debe pasar desapercibida: por una parte, ejercía la función de filtro, evitando el consumo improductivo de recursos de los órganos concursales, y por otra, constituía uno de los supuestos previstos por la legislación mercantil que da lugar a la liquidación por vía societaria. Tras la reforma de la Ley 16/2022 el anterior planteamiento se sustituye por el concurso ‘sin masa’, que en el caso de las personas jurídicas permite que los acreedores que representen, al menos, el cinco por cien del pasivo del deudor, puedan solicitar en un plazo de quince días el nombramiento de Administrador Concursal a fin de encontrar indicios de culpabilidad, responsabilidad de administradores o para el ejercicio de una acción rescisoria. Caso de encontrar tales indicios el juez dictará auto complementario con apertura de la fase de liquidación de la masa activa. La

Adoptando esta aproximación metodológica, en la siguiente tabla se informa de la duración separando por años y por tipología de concurso.

DURACIÓN DEL CONCURSO LIQUIDATORIO O 'SIN MASA' QUE CONCLUYE EN 2023, POR TIPOLOGÍA					
AÑOS	ABREVIADA / INF. 5 MILL. EUR*		ORDINARIA/ 5 MILL. EUR O MÁS*		TOTAL CASOS
	Nº	%	Nº	%	
1	1.966	48,9	744	54,1	2.710
2	402	10,0	44	3,2	446
3	302	7,5	56	4,1	358
4	201	5,0	51	3,7	252
5	182	4,5	38	2,8	220
Más de 5	969	24,1	441	32,1	1.410



Vemos que, mientras que los concursos menos complejos acumulan un 48,9% de conclusiones en el tramo más bajo (duración inferior al año), el porcentaje correspondiente a los de mayor dimensión asciende al 54,1%. Sin embargo, en el extremo superior, se aprecia que el porcentaje de concursos con duración superior a los cinco años fue superior en los concursos complejos o de mayor tamaño: un 32,1% frente al 24,1%.

A fin de aportar una imagen más completa, seguidamente calculamos la duración total de los concursos incluyendo primero los concursos 'sin masa' (primera fila), lo que arroja una mediana de 351 días, y luego excluyendo los concursos 'sin masa', dando 1.678 días (segunda fila).

TIEMPO ENTRE AUTO DE DECLARACIÓN Y AUTO DE CONCLUSIÓN, POR TRAMITACIÓN (DÍAS)						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
(1)	37	70	351	1.915	4.382	5.396
(2)	176	735	1.678	3.279	4.834	2.973
(3)	62	1.053	2.430	3.722	5.293	715

- (1) Incluyendo los concursos 'sin masa'
- (2) Excluyendo los concursos 'sin masa'.
- (3) Ordinarios, o con 5 mill. de Euros o más de pasivo para concursos bajo la Ley 16/2022 (y excluyendo los concursos 'sin masa').

ley no indica cómo concluir el concurso caso no nombrarse administrador concursal, si bien es de esperar que la conclusión del concurso tenga lugar inmediatamente una vez transcurrido el plazo de quince días.

Por su parte, en la tercera fila vemos que los tiempos necesarios en los concursos más complejos o de mayor tamaño (también excluyendo los ‘sin masa’) son muy superiores: 2.430 días (unos 6,7 años). En el extremo superior de los concursos más complejos observamos que un 25% tarda 3.722 días o más en concluir (10,2 años aproximadamente).

Pasamos seguidamente a calcular la duración de las fases de liquidación en los concursos que concluyeron en 2023.

DURACIÓN DE LAS FASES DE LIQUIDACIÓN EN LOS CONCURSOS QUE CONCLUYEN EN 2023. MEDIANAS		
TRAMITACIÓN	DÍAS**	OBSERVACIONES
<b>Abreviada</b> <b>/ Inf. 5 mill. Eur*</b>	1.265	1.708
<b>Ordinaria</b> <b>/ 5 mill. Eur o más*</b>	2.145	547

\* Abreviada u Ordinaria para concursos previos a la Ley 16/2022; pasivo inferior a 5 millones de Euros / 5 millones de Euros o más de pasivo para concursos bajo la Ley 16/2022.  
 \*\* Días transcurridos entre Auto de Apertura de la Fase de Liquidación y Auto de Conclusión de concurso

La fase de liquidación en concursos de menor dimensión (o menos complejos) supone 3,5 años aproximadamente (5,9 en los más complejos). Son tiempos muy superiores al plazo de un año legalmente previsto.

Resulta conveniente reparar en que el concepto de “operaciones de liquidación” no equivale al de “fase de liquidación”. Teniendo en cuenta la penalización prevista para el administrador concursal en el supuesto de prolongación indebida de la liquidación más allá de un año (anotación de tal circunstancia y baja en el Registro Público Concursal, separación del cargo e imposibilidad de ser nombrado nuevamente en tres años, y pérdida de las retribuciones devengadas, debiendo reintegrar las cantidades percibidas desde la apertura de la fase de liquidación), la extensión temporal de la fase de liquidación puede deberse no tanto a la falta de diligencia como a la existencia de causas económicas que podrían justificar que no se aplique la referida penalización.

Así, entendemos que los jueces tienden a actuar con mayor celeridad en los momentos iniciales del concurso (fase común, avance 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 ésta son reducidas. En definitiva, en estos casos, la demora (procesal) en la conclusión del concurso no estaría causando perjuicios económicos apreciables, sino al contrario, de modo que la dilación en muchos casos podría estar justificada por la posibilidad de dar salida a los bienes que aún quedan en la masa activa.

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

Pasamos ahora a estudiar si las características de las concursadas pueden explicar la mayor o menor duración de la fase común. Concretamente, nos centraremos en el tiempo que transcurre desde el auto de declaración de concurso hasta completar la fase común, siguiendo los criterios metodológicos expuestos en la sección anterior para el cálculo de la duración de la misma.

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 de la fase común 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 sucesiva, definiremos cuatro grupos para la tramitación de concursos abreviados o con pasivo inferior a los 5 millones de euros, y otros cuatro para el resto de concursos. Para cada tipología de concurso, el grupo de menor duración estará compuesto por aquellos procedimientos cuya duración de la fase común sea igual o inferior al percentil 25; luego le sucede el grupo cuya duración cae por encima del percentil 25 y por debajo o igual al percentil 50 ... y así seguimos para el tercero y el último cuarto.

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

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

PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS O DE PASIVO INFERIOR A 5 MILLONES DE EUROS. DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA						
DURACIÓN ≤ p25 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Activo (€)	64.284	355.081	772.799	1.660.494	4.374.198	197
Pasivo Exigible (€)	87.793	347.687	673.342	1.292.126	3.672.648	200
Volumen de Negocio (€)	43.382	447.639	901.348	1.832.853	5.695.449	193
Asalariados	1	5	12	20	38	182
p25 <sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ p50 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Activo (€)	48.823	305.010	819.878	1.680.876	3.694.730	187
Pasivo Exigible (€)	46.262	290.023	665.343	1.514.299	3.190.951	189
Volumen de Negocio (€)	29.932	299.450	941.439	1.895.718	6.656.170	171
Asalariados	1	5	10	18	46	163
p50 <sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ p75 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Activo (€)	57.727	307.052	976.131	2.481.935	5.237.940	184
Pasivo Exigible (€)	71.915	267.419	880.534	2.057.647	4.144.973	189
Volumen de Negocio (€)	20.720	273.891	909.195	2.245.866	5.516.651	174
Asalariados	1	4	11	22	48	168
DURACIÓN > p75 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Activo (€)	45.237	189.842	635.756	1.917.838	5.560.750	142
Pasivo Exigible (€)	59.701	220.423	721.637	1.940.885	4.364.749	143
Volumen de Negocio (€)	11.338	161.728	494.583	1.293.777	4.372.933	128
Asalariados	1	3	7	15	37	129

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25 = 95 días, p50 = 137 días, p75 = 227 días.

Por una parte, las cifras de asalariados sugieren la existencia de una relación positiva con la duración: cuantos más asalariados, más rápidamente concluye la fase común. Sin embargo, sucede lo contrario en relación con el pasivo, que exhibe cifras superiores en a partir de la mediana (grupos de por encima del percentil 50). A lo anterior se añade el reducido volumen de actividad en el grupo más lento (duración superior al 75% de la muestra).

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

PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS O DE PASIVO INFERIOR A 5 MILLONES DE EUROS. SECTOR DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA								
SECTOR	DURACIÓN ≤ P25 <sup>R</sup>		P25 <sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ P50 <sup>R</sup>		P50 <sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ P75 <sup>R</sup>		DURACIÓN > P75 <sup>R</sup>	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	38	19,3	45	24,1	41	21,6	32	17,0
Construcción	47	23,9	42	22,5	42	22,1	54	28,7
Servicios	112	56,9	100	53,5	107	56,3	102	54,3
<b>Total</b>	<b>197</b>	<b>100,0</b>	<b>187</b>	<b>100,0</b>	<b>190</b>	<b>100,0</b>	<b>188</b>	<b>100,0</b>

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25 = 95 días, p50 = 137 días, p75 = 227 días.

En 2023 se advierte una mayor la proporción de empresas de la construcción en el cuarto más lento: un 28,7%, situándose el resto por debajo del 24%. Es posible que, dada la naturaleza de sus activos (stocks menos expuestos a obsolescencia y períodos de maduración más extensos), resulte menos apremiante avanzar hacia la fase sucesiva.

La siguiente tabla, que relaciona la duración de la fase común en los procedimientos de menor dimensión o complejidad con la edad de la sociedad, refleja que la mediana de edad es similar en todos los grupos.

PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS O DE PASIVO INFERIOR A 5 MILLONES DE EUROS. EDAD DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA PERCENTILES (AÑOS)						
GRUPO	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
DURACIÓN ≤ P25 <sup>R</sup>	4	9	16	30	42,5	200
P25 <sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ P50 <sup>R</sup>	4	7	16	28,5	41	192
P50 <sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ P75 <sup>R</sup>	4	7	15	24	41	193
DURACIÓN > P75 <sup>R</sup>	4	8	16	26	38	193

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25 = 95 días, p50 = 137 días, p75 = 227 días.

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

**PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS O DE PASIVO INFERIOR A 5 MILLONES DE EUROS.  
RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA**

**DURACIÓN ≤ P25<sup>R</sup>**

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor Añadido	0,05	0,28	<b>0,49</b>	0,70	1,00	193
Margen	-1,92	-0,23	<b>-0,04</b>	0,00	0,06	193
Rentabilidad	-1,05	-0,26	<b>-0,03</b>	0,02	0,10	190
Recursos Generados	-0,71	-0,21	<b>-0,01</b>	0,06	0,17	190

**P25<sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ P50<sup>R</sup>**

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor Añadido	0,05	0,28	<b>0,53</b>	0,78	1,00	171
Margen	-2,62	-0,19	<b>-0,04</b>	0,01	0,08	171
Rentabilidad	-1,21	-0,24	<b>-0,03</b>	0,03	0,17	170
Recursos Generados	-0,64	-0,20	<b>-0,01</b>	0,06	0,38	169

**P50<sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ P75<sup>R</sup>**

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor Añadido	-0,10	0,26	<b>0,52</b>	0,80	1,00	174
Margen	-5,56	-0,33	<b>-0,07</b>	0,01	0,12	174
Rentabilidad	-1,36	-0,25	<b>-0,06</b>	0,02	0,12	169
Recursos Generados	-0,62	-0,22	<b>-0,04</b>	0,06	0,21	169

**DURACIÓN > P75<sup>R</sup>**

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor Añadido	-0,21	0,32	<b>0,59</b>	0,84	1,00	128
Margen	-1,82	-0,40	<b>-0,15</b>	0,00	0,12	126
Rentabilidad	-1,49	-0,35	<b>-0,12</b>	0,01	0,17	122
Recursos Generados	-0,81	-0,25	<b>-0,09</b>	0,03	0,24	121

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25= 95 días, p50= 137 días, p75= 227 días.

Se advierte que, sea cual sea el indicador de viabilidad, los concursos con mayor duración reflejan una peor imagen. Así, en los dos cuartos de concursos más lentos se observa una mediana del 9% negativo y del 4% negativo en la ratio de generación de recursos, que contrasta con el 1% negativo de los concursos que se sitúan por debajo de la mediana. Siguen aproximadamente el mismo patrón el indicador de rentabilidad y de margen.

Sin embargo, de acuerdo con la siguiente tabla, en el terreno de la solvencia patrimonial la imagen es menos clara. El cuarto de concursos más lentos destaca, si acaso, por exhibir niveles muy elevados de apalancamiento, con una ratio de 1,03. Por su parte, el cuarto más rápido (hasta el percentil 25) muestra el nivel más elevado en reservas (11% sobre activo total), pero también una financiación menos estable (ratio de financiación a largo del 38%).

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

DURACIÓN ≤ P25 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Financiación a l/p	-0,98	0,15	<b>0,38</b>	0,64	0,86	197
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,05	<b>0,17</b>	0,39	0,87	197
Apalancamiento	0,32	0,75	<b>0,91</b>	1,10	2,35	197
Reservas	-0,06	0,01	<b>0,11</b>	0,34	1,15	190
P25 <sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ P50 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Financiación a l/p	-1,11	0,17	<b>0,50</b>	0,71	0,93	185
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,04	<b>0,16</b>	0,45	0,85	185
Apalancamiento	0,31	0,72	<b>0,91</b>	1,17	2,90	185
Reservas	0,00	0,01	<b>0,06</b>	0,25	0,86	182
P50 <sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ P75 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Financiación a l/p	-0,92	0,19	<b>0,51</b>	0,70	0,96	184
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,05	<b>0,21</b>	0,47	0,87	178
Apalancamiento	0,32	0,70	<b>0,91</b>	1,18	3,16	184
Reservas	-0,02	0,01	<b>0,07</b>	0,31	0,92	179
DURACIÓN > P75 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Financiación a l/p	-2,47	0,11	<b>0,47</b>	0,74	0,95	141
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,06	<b>0,21</b>	0,55	0,91	137
Apalancamiento	0,53	0,78	<b>1,03</b>	1,47	5,30	141
Reservas	-0,08	0,00	<b>0,08</b>	0,29	1,24	135

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25 = 95 días, p50 = 137 días, p75 = 227 días.

Pasemos ahora a analizar los concursos más complejos o de mayor dimensión, donde los plazos son algo más extensos y en los que las diferencias son potencialmente mayores.

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

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

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

De manera similar a los concursos abreviados o de menor dimensión, la cifra de asalariados es mayor en las fases comunes más rápidas. Así, vemos que el grupo de concursos más rápidos (primer cuarto) refleja una mediana de 44 asalariados, frente al conjunto de concursos más lentos (último cuarto), en el que la mediana se sitúa en los 17 asalariados. No se aprecian, sin embargo, relaciones claras respecto al resto de dimensiones (patrimonial y de volumen de negocio).

**PROCEDIMIENTOS ORDINARIOS O DE 5 MILLONES DE EUROS O MÁS DE PASIVO.  
DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA**

**DURACIÓN ≤ P25<sup>R</sup>**

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	305.238	5.960.761	9.833.876	16.301.891	44.776.570	24
Pasivo Exigible (€)	5.437.184	7.292.266	8.844.546	15.678.392	44.702.560	22
Volumen de Negocio (€)	68.665	3.727.472	7.517.495	10.083.222	23.956.912	21
Asalariados	1	36	44	58	127	21

**P25<sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ P50<sup>R</sup>**

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	78.867	5.808.418	8.586.459	18.340.793	66.546.030	28
Pasivo Exigible (€)	5.009.655	6.183.364	9.860.523	21.289.117	53.188.086	26
Volumen de Negocio (€)	123.994	7.979.202	10.363.956	22.319.712	93.857.339	24
Asalariados	4	15	40	70	174	24

**P50<sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ P75<sup>R</sup>**

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	78.802	4.193.042	9.153.014	18.174.350	52.089.634	28
Pasivo Exigible (€)	1.732.644	5.960.812	8.219.805	18.651.556	53.904.369	25
Volumen de Negocio (€)	210.000	742.010	4.646.911	13.592.521	35.743.917	27
Asalariados	1	4	35	89	246	27

**DURACIÓN > P75<sup>R</sup>**

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	84.849	1.333.113	8.162.697	16.566.793	102.433.635	58
Pasivo Exigible (€)	115.593	2.279.230	7.320.660	15.905.774	68.933.257	56
Volumen de Negocio (€)	78.500	619.580	1.585.046	8.712.494	58.519.194	45
Asalariados	1	6	17	53	205	39

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25 = 104 días, p50 = 151 días, p75 = 241 días.

Seguidamente, y también de forma similar a lo observado en el anterior apartado (para concursos de menor dimensión), se advierte que el peso de la construcción es mayor en los concursos más lentos, sin que por lo general se confirme una fuerte asociación entre el sector y la duración.

**PROCEDIMIENTOS ORDINARIOS O DE 5 MILLONES DE EUROS O MÁS DE PASIVO.  
SECTOR DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA**

SECTOR	DURACIÓN ≤ P25 <sup>R</sup>		P25 <sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ P50 <sup>R</sup>		P50 <sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ P75 <sup>R</sup>		DURACIÓN > P75 <sup>R</sup>	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	17	20,7	10	13,2	13	15,7	16	21,3
Construcción	16	19,5	22	28,9	26	31,3	23	30,7
Servicios	49	59,8	44	57,9	44	53,0	36	48,0
<b>Total</b>	<b>82</b>	<b>100,0</b>	<b>76</b>	<b>100,0</b>	<b>83</b>	<b>100,0</b>	<b>75</b>	<b>100,0</b>

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25 = 104 días, p50 = 151 días, p75 = 241 días.

Por su parte, la siguiente tabla no parece sugerir relación entre el tiempo de la fase común y la edad de la concursada.

PROCEDIMIENTOS ORDINARIOS O DE 5 MILLONES DE EUROS O MÁS DE PASIVO. EDAD DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA PERCENTILES (AÑOS)						
GRUPO	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
DURACIÓN ≤ P25 <sup>R</sup>	2	8	17	26	51	84
P25 <sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ P50 <sup>R</sup>	5	8	15	28	49	81
P50 <sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ P75 <sup>R</sup>	4	7	15	28	47	83
DURACIÓN > P75 <sup>R</sup>	6	10	17	30	45	81

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25 = 104 días, p50 = 151 días, p75 = 241 días.

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

PROCEDIMIENTOS ORDINARIOS O DE 5 MILLONES DE EUROS O MÁS DE PASIVO. RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA						
DURACIÓN ≤ P25 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor Añadido	-0,13	0,19	0,33	0,66	0,99	21
Margen	-1,21	-0,67	-0,18	-0,02	0,06	21
Rentabilidad	-0,68	-0,27	-0,13	0,00	0,08	21
Recursos Generados	-0,80	-0,27	-0,05	0,07	0,26	19
P25 <sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ P50 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor Añadido	0,01	0,14	0,33	0,45	0,78	24
Margen	-0,97	-0,18	0,00	0,01	0,13	24
Rentabilidad	-0,77	-0,03	0,01	0,04	0,07	24
Recursos Generados	-0,48	-0,03	0,04	0,05	0,12	23
P50 <sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ P75 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor Añadido	-0,04	0,19	0,46	0,87	1,00	27
Margen	-7,50	-0,49	-0,05	0,01	0,03	27
Rentabilidad	-0,55	-0,12	-0,01	0,01	0,08	26
Recursos Generados	-0,36	-0,04	0,02	0,08	0,24	24
DURACIÓN > P75 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor Añadido	0,01	0,31	0,58	0,71	1,00	45
Margen	-2,71	-0,40	-0,03	0,03	1,57	45
Rentabilidad	-0,93	-0,23	0,00	0,03	0,13	45
Recursos Generados	-0,42	-0,18	0,01	0,08	0,53	44

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25 = 104 días, p50 = 151 días, p75 = 241 días.

En contraste con los concursos abreviados o de menor dimensión, los datos sugieren que los indicadores de viabilidad son generalmente peores en los grupos cuya fase común fue más rápida. De esta forma, el primer cuarto (concursos más rápidos) apunta el nivel más bajo de recursos generados (5% negativo), margen (18% negativo) y rentabilidad (13% negativo).

Seguidamente estudiamos si existen disparidades respecto a los indicadores de solvencia patrimonial.

PROCEDIMIENTOS ORDINARIOS O DE 5 MILLONES DE EUROS O MÁS DE PASIVO. RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA						
DURACIÓN ≤ P25 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Financiación a l/p	-1,38	0,36	<b>0,53</b>	0,72	1,00	24
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,12	<b>0,29</b>	0,60	0,86	24
Apalancamiento	0,58	0,72	<b>0,93</b>	1,31	4,18	22
Reservas	0,00	0,00	<b>0,12</b>	0,29	0,72	23
P25 <sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ P50 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Financiación a l/p	-0,46	0,16	<b>0,31</b>	0,65	1,00	28
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,08	<b>0,16</b>	0,31	0,84	28
Apalancamiento	0,60	0,73	<b>0,89</b>	0,96	2,57	26
Reservas	0,00	0,04	<b>0,11</b>	0,31	1,30	28
P50 <sup>R</sup> < DURACIÓN ≤ P75 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Financiación a l/p	-0,35	0,41	<b>0,67</b>	0,76	1,01	28
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,04	<b>0,20</b>	0,38	0,65	28
Apalancamiento	0,31	0,73	<b>0,86</b>	1,08	1,99	25
Reservas	-0,11	0,02	<b>0,09</b>	0,16	0,49	28
DURACIÓN > P75 <sup>R</sup>						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Financiación a l/p	-0,24	0,20	<b>0,56</b>	0,87	1,00	58
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,06	<b>0,27</b>	0,59	0,92	56
Apalancamiento	0,15	0,79	<b>0,91</b>	1,29	3,81	56
Reservas	-0,68	0,00	<b>0,06</b>	0,14	0,75	57

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25 = 104 días, p50 = 151 días, p75 = 241 días.

Así como el apalancamiento fue especialmente elevado en los concursos menos complejos lentos (ver anterior subsección), aquí la cifra máxima se sitúa en el cuarto de concursos más rápidos (ratio de 93%). Sin embargo, el nivel de reservas se asocia a una mayor celeridad en la fase común (con un máximo del 12% en el primer cuarto), resultado bastante similar al reflejado en los concursos abreviados o de menor dimensión.

### 4.3. Concursos “sin masa”.

En esta sección analizamos los concursos cuyos recursos son, en principio, insuficientes para hacer frente a los costes del procedimiento. Con la finalidad de ofrecer la mejor protección posible a los acreedores, con la reforma de la *Ley 16/2022* nace un tipo nuevo de procedimiento, el concurso ‘sin masa’. A diferencia de los concursos que nacen y concluyen en el mismo momento, llamados concursos ‘express’, y que con la *Ley 16/2022* desaparecen, el concurso ‘sin masa’ no concluye en el momento de la declaración, sino que abre la posibilidad al acreedor o acreedores que representen, al menos, un cinco por ciento del pasivo, de solicitar el nombramiento de un administrador concursal con el fin de presentar un informe en que se indique si existieron indicios: a) de actos rescindibles (actos perjudiciales para la masa activa realizados por el deudor que den lugar a acciones de reintegración); b) que puedan dar lugar a una acción social de responsabilidad (contra los administradores o liquidadores); o c) para la calificación de concurso como culpable.<sup>49</sup>

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

#### 4.3.1. Fases de liquidación en concursos “sin masa”.

Analizamos seguidamente los tiempos necesarios para alcanzar una fase de liquidación iniciada en 2023 en los concursos ‘sin masa’ en que la administración concursal identificó la existencia de indicios.

TIEMPO ENTRE AUTO DE DECLARACIÓN Y AUTO DE APERTURA DE LA FASE DE LIQUIDACIÓN. CONCURSOS SIN MASA (DÍAS)						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Días	18	58	130	254	306	12

<sup>49</sup> Cabe señalar que, si bien el procedimiento especial de microempresas (que no se analiza en el presente capítulo) no contempla un trámite equiparable para la insuficiencia de masa activa, esta circunstancia conllevará necesariamente su conclusión, a la vez que se admite la posibilidad de que, constatada la insolvencia actual, los acreedores cuyos créditos representen al menos el veinte por ciento del pasivo soliciten el nombramiento de un profesional (experto en la reestructuración o administrador concursal) a los efectos del ejercicio de acciones rescisorias o de responsabilidad. Los acreedores que representen un porcentaje del pasivo mayor al que ha solicitado el nombramiento pueden oponerse al mismo, salvo que los solicitantes asuman íntegramente la retribución del experto en la reestructuración o del administrador concursal. Si ya hubiera un experto en la reestructuración o un administrador concursal en el procedimiento especial, acreedores que representen al menos el diez por ciento del pasivo total podrán solicitar del mismo el ejercicio de la acción rescisoria o de responsabilidad. Un aspecto a destacar es que, habiéndose concluido el procedimiento por insuficiencia de la masa activa para satisfacer créditos contra la masa, si los bienes de un deudor no se hubieran liquidado íntegramente, la masa se mantendrá en la plataforma, que continuará realizando pagos periódicos a los acreedores a medida que se vayan produciendo las ventas de los activos, satisfaciéndose los gastos necesarios para la conservación de estos bienes también con cargo al producto obtenido de la venta de activos.

La muestra es reducida: 12 fases de liquidación en concursos ‘sin masa’. Observamos que la mediana del tiempo para alcanzar la fase de liquidación se sitúa en los 130 días (unos 4,3 meses). En tres casos (percentil 25) el trámite se realizó de forma rápida (58 días); de los anteriores, en uno (percentil 5) la fase de liquidación tardó 18 días en abrirse.

En contraste con los concursos ‘sin masa’ que concluyen con una pérdida total para los acreedores, la apertura de la fase de liquidación por existencia de indicios presenta gran interés no solamente por su singularidad legal sino también por las circunstancias financieras que la han podido motivar. La retribución del administrador por la emisión del informe encomendado será fijada por el juez, y la satisfacción de tal retribución corresponde al acreedor o acreedores que lo hubieran solicitado. A priori, por tanto, es posible que estas concursadas exhiban particularidades que ayuden a explicar el que los acreedores estén dispuestos a asumir tal coste: por ejemplo, una cierta dimensión, o indicadores que revelen la existencia de algún valor económico o financiero, a pesar de haberse presentado como concursos ‘sin masa’.

Veamos en la siguiente tabla la dimensión de estas concursadas.

DIMENSIÓN EN CONCURSOS SIN MASA QUE INICIAN FASE DE LIQUIDACIÓN						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
<b>Activo (€)</b>	70.719	313.609	<b>816.559</b>	922.653	55.823.582	9
<b>Pasivo Exigible (€)</b>	78.703	332.889	<b>510.108</b>	744.626	990.344	8
<b>Volumen de Negocio (€)</b>	198.546	318.672	<b>574.737</b>	963.698	1.309.033	8
<b>Asalariados</b>	2	3	<b>8</b>	22	32	9

Si tomamos como referencia el conjunto de las concursadas que iniciaron la fase liquidación en 2023 (sección 2.4 del segundo capítulo), observamos que se trata de empresas relativamente pequeñas. Así, su pasivo acumulado fue de 510.108 euros frente a los 1.219.044 euros en el conjunto de fases de liquidación. Por su parte, el volumen de actividad fue de 574.737 euros frente a los 984.903 euros en el conjunto de liquidaciones iniciadas en 2023.

En cuanto al sector, seguidamente advertimos que prácticamente la mayoría pertenece al sector servicios, sin presencia de empresas de la construcción o de la agricultura y pesca.

SECTOR DE CONCURSOS SIN MASA QUE INICIAN FASE DE LIQUIDACIÓN		
	OBSERVACIONES	%
<b>Agricultura y pesca</b>	0	0,0
<b>Industria</b>	1	8,3
<b>Ciclo Construcción*</b>	0	0,0
<b>Servicios</b>	11	91,7

\* Criterio de agrupación CPE-Registradores

Respecto a la edad, observamos que son relativamente jóvenes, con una mediana de 10 años frente a los 16 años del conjunto de fases de liquidación iniciadas en 2023.

EDAD EN LOS CONCURSOS SIN MASA QUE INICIAN FASE DE LIQUIDACIÓN						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Años	3	4	10	18	33	12

La siguiente tabla nos indica que la empresa típica del concurso 'sin masa' que inicia la liquidación exhibe un perfil muy pobre, siendo en general desfavorable en comparación con el conjunto de fases de liquidación iniciadas en 2023: su rentabilidad es del 8% negativo (frente al 5% negativo), un margen neto del 11% negativo (frente al 7% negativo).

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD EN CONCURSOS SIN MASA QUE INICIAN FASE DE LIQUIDACIÓN						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,19	0,43	0,61	0,76	0,84	8
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-0,37	-0,20	-0,11	0,00	0,01	8
Resultado Explotación / Activo Total	-0,33	-0,23	-0,08	0,01	0,05	8
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,23	-0,16	0,00	0,08	0,08	7

Eso sí, su capacidad para la generación de recursos es nula, frente a una ratio del 2% negativa en el conjunto de fases de liquidación.

En la siguiente tabla se exhiben los ratios de solvencia patrimonial de las concursadas 'sin masa' con apertura de la fase de liquidación. Vemos que su ratio de apalancamiento alcanza el 94% (mediana), similar al 93% exhibido por el conjunto de fases de liquidación. No obstante, su nivel de reservas es del 2%, por debajo del 7% del conjunto de fases de liquidación.

RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL EN CONCURSOS SIN MASA QUE INICIAN FASE DE LIQUIDACIÓN						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-0,02	0,42	0,65	0,93	0,94	9
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,01	0,11	0,17	0,43	0,72	9
Pasivo exigible / Activo Total	0,42	0,66	0,94	1,05	2,35	8
Reservas / Activo Total	-0,63	0,00	0,02	0,04	0,20	9

Por su parte, la estabilidad de la financiación en concursos 'sin masa' que abren fase de liquidación es superior a la del conjunto (un 65% frente al 51%).

### 4.3.2. Conclusiones sin fase previa de liquidación en concursos “sin masa”.

Seguidamente analizamos el suceso procesal más característico de los concursos ‘sin masa’: su conclusión sin apertura previa de la fase de liquidación. Y los separaremos en función de si se nombró administrador concursal o no.

En la primera fila de la siguiente tabla se puede observar que fueron 1.665 los concursos ‘sin masa’ concluidos en 2023 en que no se nombró administrador concursal, siendo su duración típica 68 días (mediana). En la parte inferior de la distribución observamos que un 5% concluyó en 35 días o menos, siendo 197 días o más los requeridos en un 5% de estos concursos ‘sin masa’ (extremo superior).

TIEMPO ENTRE AUTO DE DECLARACIÓN Y AUTO DE CONCLUSIÓN SIN Y CON NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL. CONCURSOS SIN MASA (DÍAS)						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
<b>Sin Nombramiento de Administrador Concursal</b>	35	47	68	105	197	1.665
<b>Con Nombramiento de Administrador Concursal</b>	36	50	69	103	181	758

Por su parte, la segunda fila reporta los concursos ‘sin masa’ concluidos en 2023 en los que se nombró administrador concursal y cuyo informe no contuvo indicios (758 observaciones): la mediana de la duración total (de inicio a conclusión) fue de 69 días.

En ambos casos nos situamos muy cerca de los 50 días teóricos. Si comparamos la cifra de la segunda fila con los 130 días necesarios para alcanzar la fase de liquidación, parece clara la dificultad de encontrar indicios, cuando los hay, sugiriendo que los tiempos legales son posiblemente demasiado ajustados.

De forma general para los concursos ‘sin masa’, salvo en los casos de apertura de la fase de liquidación, vemos que el sistema se está ajustando adecuadamente a los plazos legalmente previstos. Sin embargo, se plantea la cuestión de las razones que conducen a solicitar el nombramiento de un administrador concursal cuyo informe, como se ha explicado en la anterior subsección, corre a cargo del acreedor o acreedores solicitantes. A este fin, seguidamente compararemos el perfil de los concursos ‘sin masa’ en función de si se solicitó o no nombramiento del administrador concursal. Empezamos por el tamaño.

DIMENSIÓN EN CONCURSOS SIN MASA QUE CONCLUYEN EN 2023. SIN Y CON NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL						
SIN NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
<b>Activo (€)</b>	2.150	41.564	124.233	306.211	1.398.251	1.257
<b>Pasivo Exigible (€)</b>	15.333	74.990	167.451	437.101	1.824.813	1.249
<b>Volumen de Negocio (€)</b>	6.335	66.838	204.158	480.997	1.653.810	1.059
<b>Asalariados</b>	1	2	3	7	22	943

## CON NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Activo (€)	455	43.412	<b>115.276</b>	286.023	1.216.235	<b>524</b>
Pasivo Exigible (€)	13.487	73.129	<b>156.529</b>	361.484	1.650.543	<b>537</b>
Volumen de Negocio (€)	3.917	64.444	<b>184.348</b>	414.295	1.707.796	<b>455</b>
Asalariados	0	1	<b>3</b>	7	15	<b>395</b>

La anterior tabla revela que no existen diferencias apreciables entre los dos grupos. Tampoco parecen haber grandes diferencias en términos de sector, como puede observarse en la siguiente tabla.

SECTOR EN CONCURSOS SIN MASA QUE CONCLUYEN EN 2023.  
SIN Y CON NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL

SECTOR	SIN NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL		CON NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Agricultura y pesca	26	1,6	6	0,8
Industria	161	9,7	59	7,8
Construcción	361	21,7	146	19,3
Servicios	1.116	67,1	546	72,1
Total	1.664	100,0	757	100,0

El perfil de edad de ambos grupos también es bastante similar.

EDAD EN CONCURSOS SIN MASA QUE CONCLUYEN EN 2023.  
SIN Y CON NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Sin Nombramiento de Administrador Concursal	2	5	9	18	31	<b>1.665</b>
Con Nombramiento de Administrador Concursal	2	5	8	16	31	<b>758</b>

Por su parte, la siguiente tabla sugiere que los concursos 'sin masa' concluidos en 2023 sin nombramiento del administrador concursal exhiben un perfil financiero algo mejor que el grupo en que se nombra administrador concursal, si bien las diferencias no parecen significativas.

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD EN CONCURSOS SIN MASA QUE CONCLUYEN EN 2023.  
SIN Y CON NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL

PERCENTILES	SIN NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL					Obs.
	P5	P25	P50	P75	P95	
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,09	0,33	<b>0,58</b>	0,88	1,00	<b>1.059</b>
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-5,59	-0,38	<b>-0,08</b>	0,01	0,19	<b>1.056</b>
Resultado Explotación / Activo Total	-5,31	-0,51	<b>-0,09</b>	0,03	0,31	<b>1.017</b>
Recursos generados / Pasivo Exigible	-1,01	-0,33	<b>-0,06</b>	0,06	0,50	<b>988</b>

## CON NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,23	0,32	0,58	0,88	1,00	455
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-5,50	-0,44	-0,11	0,00	0,16	455
Resultado Explotación / Activo Total	-4,29	-0,59	-0,11	0,02	0,52	431
Recursos generados / Pasivo Exigible	-1,06	-0,35	-0,07	0,05	0,70	425

Desde la perspectiva de solvencia patrimonial, destaca el elevado apalancamiento de ambos grupos, confirmando la debilidad de la masa activa con respecto al importe acumulado de la deuda: un 105% y un 114%, que contrastan con el nivel exhibido por el conjunto de las concursadas (un 97%; sección 1.4 del primer capítulo).

**RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL EN CONCURSOS SIN MASA QUE CONCLUYEN EN 2023, SIN Y CON NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL**

## SIN NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-9,49	-0,29	0,35	0,71	1,00	1.229
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,01	0,09	0,33	0,83	1.195
Pasivo exigible / Activo Total	0,26	0,76	1,05	2,02	24,05	1.185
Reservas / Activo Total	-0,01	0,00	0,05	0,28	2,08	1.183

## CON NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL

PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-15,32	-0,55	0,32	0,67	0,99	510
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,01	0,11	0,35	0,84	491
Pasivo exigible / Activo Total	0,31	0,80	1,14	2,32	26,74	498
Reservas / Activo Total	-0,01	0,00	0,02	0,25	1,46	481

En general tampoco se advierten diferencias importantes en el terreno patrimonial: si acaso, el nivel de reservas es inferior al grupo en que se nombró administrador concursal.

Concluimos que los concursos 'sin masa' concluidos en 2023 no se diferencian en función de si se nombró o no administrador concursal.

## 4.4. Evolución temporal.

---

De forma general, y hasta la entrada en vigor de la *Ley 16/2022*, los tiempos de los procedimientos concursales se han ido ajustando en función de la dimensión de la concursada, distinguiendo a tal efecto entre la tramitación abreviada y la ordinaria. Habiendo variado en diversos momentos los límites para distinguir entre una y otra tramitación, a partir de la *Ley 38/2011* la tramitación abreviada se reservó a los deudores que presentaran una lista de menos de cincuenta acreedores, una valoración de bienes y derechos inferior a los cinco millones de euros, y una estimación inicial del pasivo inferior a los cinco millones de euros.<sup>50</sup>

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

Otro aspecto con repercusiones metodológicas se relaciona con la posibilidad de adelantar la fase sucesiva sin haber concluido la fase común. En términos de la medición de tiempos, esto significa que la apertura de la fase sucesiva no indica la conclusión de la fase común. Hasta el anuario 2022, a fin de estimar la duración de las fases comunes, hemos considerado que los procedimientos cuya fase sucesiva se iniciara en plazos suficientemente cercanos al inicio del concurso, concretamente, dentro del período de 66 días (cálculo basado en los supuestos teóricos explicados en la sección 4.1 de este capítulo, así como en anteriores anuarios), difícilmente habrían completado la fase común (aproximación metodológica que los tiempos realmente observados ha ido respaldando año a año). Sin embargo, la *Ley 16/2022* cambia los plazos en que teóricamente debía completarse la fase común por lo que, seguir aplicando el mismo método supondría mezclar criterios (un umbral de 66 días para los concursos previos y otro de 80 días para los posteriores), lo cual no parece técnicamente satisfactorio. Alternativamente los tiempos se podrían calcular de forma separada, primero para el subgrupo de concursos iniciados previamente a la *Ley 16/2022*, y segundo para el subgrupo de los posteriores. Esta solución tampoco parece satisfactoria, puesto que ello resultaría en sobreestimar la duración de la fase común en el primer subgrupo, y subestimarla en el segundo.

Ello nos ha llevado a proponer, para el presente anuario 2023 y en los próximos, una metodología centrada en la fecha del informe de administración concursal, por ser éste el documento central de la fase común. Así, con la nueva metodología (y como se ha explicado en la sección 4.1 de este capítulo), cuando la presentación del informe preceda a la apertura de la fase de liquidación o a la de convenio, consideramos la fecha de la fase sucesiva como la de conclusión efectiva de la fase común. Contrariamente, cuando el informe sea posterior a la apertura de la fase sucesiva, la fecha de referencia para estimar la duración de la fase común es la de la presentación del informe, añadiéndole el plazo legal de quince días previsto por la nueva norma para el cierre de la misma.

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

---

<sup>50</sup> Además del criterio de tamaño, el juez podía aplicar la tramitación abreviada cuando el deudor presentara propuesta anticipada de convenio o una propuesta de convenio que incluyera una modificación estructural por la que se transmitiera íntegramente su activo y su pasivo, debiendo necesariamente aplicarlo cuando el deudor presentara, junto con la solicitud de concurso, un plan de liquidación con propuesta escrita vinculante de compra de la unidad productiva en funcionamiento o que el deudor hubiera cesado completamente en su actividad y no tuviera en vigor contratos de trabajo.

DURACIÓN DE LA FASE COMÚN POR TIPOLOGÍA. EVOLUCIÓN. MEDIANA (DÍAS)							
	2017	2018	2019	2020	2021	2022**	2023
<b>Abreviada</b> <b>/ Inf. 5 mill. Eur*</b>	279	271	241	271	255	247,5	137
<b>Ordinaria</b> <b>/ 5 mill. Eur o más*</b>	486	330	452,5	393	384	399	151

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

\*\* Concursos iniciados antes del 26/9/2022

En cualquier caso, lo cierto es que, sea con la nueva o con la anterior metodología, año a año se constata que las fases comunes son más rápidas en los concursos de menor dimensión o complejidad. Así, en 2023 la mediana de los concursos abreviados o con pasivo inferior a 5 millones de euros ascendió a 137 días, frente a los 151 días del grupo de concursos ordinarios o con 5 millones o más de pasivo.

Por su parte, con frecuencia se ha observado un mayor retraso en la fase común de los concursos necesarios (solicitados por un acreedor), tendencia que se confirma en 2023 (164 días más en el grupo de concursos de menor dimensión o menos complejos; 29 más en el resto).

De otro lado, una vez transcurrida la fase común, las liquidaciones pueden iniciarse tras el fracaso de una fase de convenio lo que supone, como viene confirmándose en todos los ejercicios, un retraso significativo. En 2023 se constata que la existencia de dos autos sucesivos extiende la fase común 448 días más en la tramitación abreviada o con pasivo inferior a 5 millones de euros, mientras que en el grupo de mayor dimensión la extensión adicional fue de 216 días.

Asimismo, año a año observamos que el período que transcurre entre el auto de declaración de concurso y la sentencia de aprobación del convenio se asocia significativamente a la complejidad o dimensión de la concursada: en 2023 se registró una mediana de 269 días en los concursos de menor dimensión y de 464 días en la tramitación ordinaria o con pasivo igual o superior a los 5 millones.

Seguidamente apreciamos la evolución de los tiempos necesarios para concluir en 2023 un concurso ordinario (hasta 2022) o con pasivo igual o superior a los 5 millones (de 2023 en adelante).<sup>51</sup>

TIEMPO ENTRE EL AUTO DE DECLARACIÓN Y EL AUTO DE CONCLUSIÓN EN CONCURSOS ORDINARIOS O CON PASIVO MÍNIMO DE 5 MILL. EUR. LIQUIDATORIOS (EXCLUYENDO SIN MASA)*.							
EVOLUCIÓN. DÍAS							
2017	2018	2019	2020	2021	2022**	2023***	
1.698	2.009	2.077	2.512	2.716	2.877	2.430	

\* Excluyendo hasta 2022 los concursos con apertura y conclusión en la misma fecha ('express'). Excluyendo los concursos 'sin masa' a partir de 2023.

\*\* Solamente concursos ordinarios iniciados antes del 26/9/2022.

\*\*\* Concursos con pasivo de 5 millones de Euros o más.

<sup>51</sup> Nótese que el cálculo no incluye a los concursos que concluyen en la fecha misma de inicio (período previo a la Ley 16/2022) o a los concursos 'sin masa' (iniciados tras la Ley 16/2022). Por su parte, hasta el ejercicio 2022, la comparación histórica no era informativa en los concursos abreviados por variar año a año la proporción de concursos con apertura y conclusión simultánea de los mismos ('express').

En 2023 se observan tiempos menores que en el ejercicio anterior, si bien siguen siendo muy elevados: 2.430 días. Cabe señalar sin embargo que, si tomamos como referencia los tiempos de la fase común (segunda fila de la tabla anterior), la mayor parte del tiempo se consume en la fase sucesiva: es decir, el sistema es mucho más rápido en la fase común que en la sucesiva.

Por otra parte, en la comparación de concursadas que culminan la fase común en menor o mayor tiempo, si bien en los últimos años hemos observado una relación positiva entre duración y tamaño, en 2023 no se ha constatado una relación clara entre ambas dimensiones. De otro lado, año a año se va observando una asociación positiva entre la pertenencia al sector de la construcción y la duración de la fase común, aspecto que en 2023 se confirma tanto para concursos de menor dimensión o complejidad como para el resto.

### RECAPITULACIÓN

- La probabilidad de que un concurso requiera más de un año para concluir la fase común se sitúa en el 14,5% para los concursos de menor complejidad o tamaño, y en el 14,9% para el resto (cifras que incluyen los concursos 'sin masa').
- En 2023 la mediana de la duración de la fase común se situó en 137 días para el grupo de menor dimensión o complejidad (4,6 meses), siendo 151 en el de mayor complejidad (5 meses). Es decir, el análisis refleja tiempos menores en los concursos de menor dimensión.
- Los tiempos de la fase común son inferiores en los concursos voluntarios (164 días menos en el grupo de menor complejidad; 29 menos en el otro grupo), sugiriendo que la iniciativa del deudor repercute en una mayor eficacia de los órganos concursales (por su mayor predisposición a colaborar, posiblemente).
- La existencia de dos autos de apertura de fase sucesiva extiende los tiempos de forma significativa en los concursos menos complejos (448 días más), siendo también significativa (aunque menor) la diferencia en los concursos de mayor dimensión (216 días más).
- Se confirma la mayor agilidad del convenio aprobado sin fase de convenio. Vemos que fueron necesarios 392 días para aprobar un convenio en fase común, frente a los 1.404 días consumidos en el resto de convenios.
- Una vez iniciada la fase sucesiva, la aprobación del convenio en los concursos menos complejos o con menos dimensión (menos de 5 millones de pasivo) consume 269 días, siendo muy superior la cifra obtenida para el resto: 464 días.
- Incluyendo los concursos 'sin masa', la duración total de un concurso típico (del inicio hasta la conclusión en 2023) se sitúa en 351 días. Excluyendo los concursos 'sin masa', la cifra asciende a 1.678 días.
- No se aprecia una relación clara entre la duración de la fase común y el tamaño patrimonial o el volumen de actividad. En cambio, la cifra de asalariados es mayor en las fases comunes más rápidas. Por otra parte, se constata una mayor presencia de concursadas de la construcción en las fases comunes más lentas.
- En contraste con los concursos abreviados o de menor dimensión (en los que, sea cual sea el indicador de viabilidad, los concursos con mayor duración reflejan una peor imagen), en los concursos de mayor complejidad o dimensión, los indicadores de viabilidad son generalmente mejores en los grupos cuya fase común fue más lenta.

- En los concursos menos complejos, se observa una asociación positiva entre el apalancamiento y la duración de la fase común; sin embargo, en los concursos ordinarios o con pasivo igual o superior a los 5 millones, la cifra máxima de apalancamiento se ha situado en el cuarto de concursos más rápidos. Por su parte, el nivel de reservas se asocia a una mayor celeridad en la fase común, tanto en los concursos de menor dimensión como en los de mayor dimensión.
- Un total de 12 concursos ‘sin masa’ alcanzaron la fase de liquidación, situándose la mediana de tiempo de este trámite en los 130 días (unos 4,3 meses). Se trata de empresas relativamente pequeñas (con pasivo de 510.108 euros frente a los 1.219.044 euros del conjunto de fases de liquidación iniciadas en 2023), generalmente pertenecientes al sector servicios, más jóvenes (con una mediana de 10 años frente a los 16 años del conjunto de fases de liquidación iniciadas en 2023), con una generación de recursos nula (frente a una ratio del 2% negativa en el conjunto de fases de liquidación), con un bajo nivel de reservas sobre activo (del 2%, por debajo del 7% del conjunto de fases de liquidación) y una proporción de financiación a largo plazo mayor (un 65% frente al 51% en el conjunto de fases de liquidación).
- Fueron 1.665 los concursos ‘sin masa’ concluidos en 2023 en los que no se nombró administrador concursal, siendo su duración total típica 68 días (mediana). De otro lado, la duración total (de inicio a conclusión) de los concursos ‘sin masa’ concluidos en 2023 en los que se nombró administrador concursal y cuyo informe no contuvo indicios (758 observaciones) se sitúa en 69 días.
- De forma general para los concursos ‘sin masa’, salvo en los pocos casos de apertura de la fase de liquidación, vemos que el sistema se está ajustando adecuadamente a los plazos legalmente previstos.
- Con respecto a las concursadas ‘sin masa’ que concluyen concurso en 2023 sin haber abierto fase de liquidación, no hemos advertido diferencias significativas de perfil (tamaño, sector, etc.) en función de si se nombró administrador concursal o no. Desde la perspectiva de solvencia patrimonial, destaca el elevado apalancamiento de ambos grupos, confirmando la debilidad de la masa activa con respecto al importe acumulado de la deuda: un 105% y un 114%, porcentajes que contrastan con el nivel exhibido por el conjunto de las concursadas (un 97%; sección 1.4 del primer capítulo).

## 5. Los procedimientos del Ciclo de la Construcción

En este quinto y último capítulo del Anuario Concursal 2023 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. Como en el capítulo 1, debemos señalar que, **a efectos del análisis del perfil de estas sociedades (sección 5.2), se incluyen tanto los procedimientos concursales ordinarios como los especiales, mientras que el análisis de los aspectos procesales (sección 5.3) se restringe a los procedimientos concursales ordinarios.**

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

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

El análisis de los datos se estructura en dos partes. En la sección 5.2 describiremos, por subsectores productivos, las características de las sociedades que iniciaron el procedimiento en 2023, añadiendo los años 2022 y 2021, para así contrastar el efecto de los cambios recientes en la composición sectorial sobre las magnitudes 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 en muchos casos de procesos cuya duración se extiende más allá del año y a causa de la diversidad de los itinerarios existentes (por ejemplo, dada la posibilidad de reapertura de la fase sucesiva), tomamos como referencia los documentos generados en un año concreto, en este caso el año 2023, de forma que se puedan poner en relación con los sucesos que les preceden (que normalmente corresponderán a los años 2022 o 2021, aunque puede que también al mismo 2023).

Recordemos que el 26 de septiembre de 2022 entró en vigor la importante reforma introducida por la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*, por lo que a lo largo de 2023 disponemos de un año completo de experiencia con la nueva norma. Como se ha indicado en los capítulos 2, 3 y 4, esta supuso importantes cambios en relación con el concurso: agilización de la fase común y del mecanismo de propuesta y aprobación del convenio.

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

Recordemos que, como se ha hecho a lo largo del anuario, las magnitudes contables se han obtenido a partir de las últimas cuentas anuales disponibles previas a iniciar el concurso (excluyendo aquellas para las que no se dispusiera de 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, superando la identificación de la construcción únicamente

con las empresas que tienen por actividad principal la construcción de inmuebles o los servicios inmobiliarios. Si bien los datos que se obtendrían serían indicativos de las tendencias del sector, no informan adecuadamente la repercusión en las sociedades dedicadas a la extracción de materias primas para la construcción, o a la fabricación de semielaborados para el sector de la construcción.

Esta repercusión se produce 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.

Así, dentro del ciclo constructivo, se propone examinar un primer subsector con las empresas que extraen materias primas para la construcción (por ejemplo, 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, y que constituyen el tercer subsector del ciclo.

Dentro del tercer subsector hay que separar aquellas que actúan como contratistas generales (conocidas habitualmente como “constructoras” o contratistas, que son empresas a las que se encarga la realización de la obra bajo una serie de especificaciones, y al que el CNAE 2009 asigna unos grupos específicos: el 412 en el caso de la construcción de edificios residenciales y no residenciales, y los grupos 421, 422 y 429 para la obra pública y de infraestructuras) de las que participan como subcontratistas (también conocidas en el sector como “industriales”, aunque su actividad no sea la de fabricación desde el punto de vista del CNAE 93, que correctamente las clasificaba dentro del grupo 45 de Construcción, o del CNAE 2009, que las incluye en el grupo 43). A las subcontratistas se les encarga la realización de una parte específica de la obra (encontrándose entre ellas las que realizan la preparación de terrenos, las instalaciones eléctricas, de calefacción, la fontanería, la carpintería o el revocamiento, por citar algunas de sus actividades).

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

## 5.2. Características de las sociedades del ciclo constructivo.

---

Este apartado tiene dos objetivos. Por una parte, mediremos el peso de las sociedades del ciclo de la construcción con relación al conjunto del sistema concursal, 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).

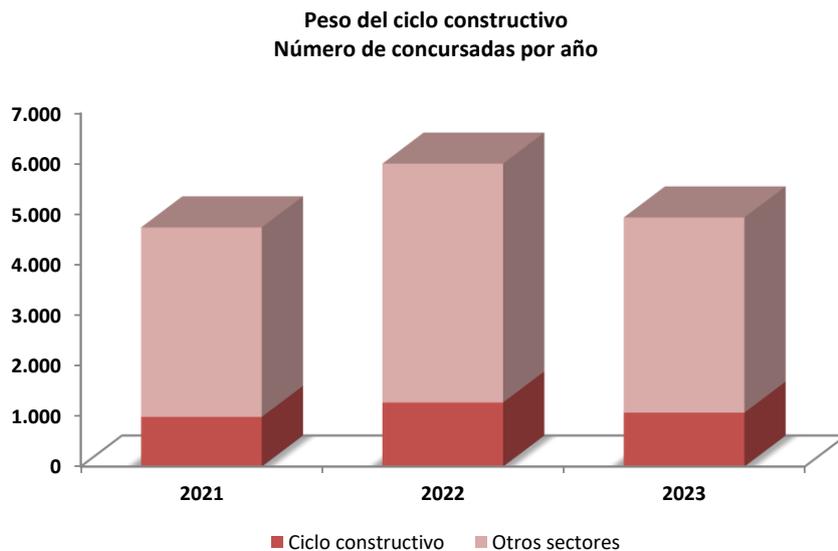
Para la primera cuestión tomaremos como referencia dos de los indicadores más relevantes para medir la dimensión de los concursos: el pasivo exigible y el número de trabajadores. Respecto a la segunda, nuestra atención se centrará en variables de calidad patrimonial (por ejemplo, la proporción de concursadas 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.

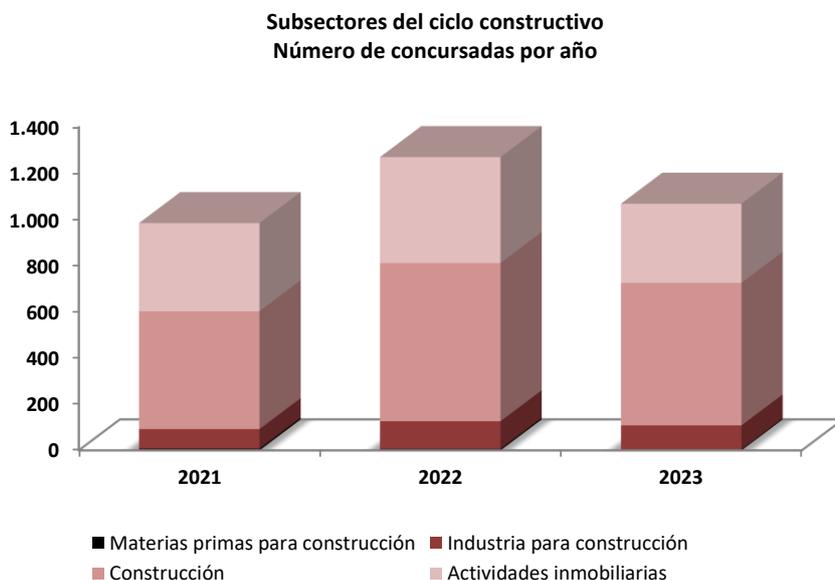
Una primera aproximación a la representatividad de este sector sobre el conjunto de empresas concursadas puede apreciarse en la siguiente tabla.

NÚMERO DE CONCURSADAS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2021	2022	2023	VAR. 2021-2022	VAR. 2022-2023
<b>Materias primas para construcción</b>	7	6	4	-14,29	-33,33
<b>Industria para construcción</b>	85	120	104	41,18	-13,33
<b>Construcción</b>	510	685	617	34,31	-9,93
<b>Actividades inmobiliarias</b>	382	459	343	20,16	-25,27
<b>Agricultura y pesca</b>	53	77	74	45,28	-3,90
<b>Industria (no construcción)</b>	551	704	676	27,77	-3,98
<b>Servicios (no inmobiliarios)</b>	3.153	3.954	3.120	25,40	-21,09
<b>Ciclo constructivo</b>	984	1.270	1.068	29,07	-15,91
<b>Otros sectores</b>	3.757	4.735	3.870	26,03	-18,27
<b>Total muestra</b>	<b>4.741</b>	<b>6.005</b>	<b>4.938</b>	<b>26,66</b>	<b>-17,77</b>

Como se indicó en el primer capítulo, en 2023 el peso del ciclo constructivo se cifra en el 21,6% de las sociedades concursadas. El análisis de evolución por sectores (tabla anterior) permite constatar que el ciclo constructivo se contrajo un 15,91%, movimiento negativo que se dio en todos los subsectores que lo componen, empezando por el de Materias primas para la construcción (que, como se puede apreciar, es también el menos numeroso, al pasar de 6 a 4 observaciones). Le sigue el subsector de las Actividades inmobiliarias (-25,27%) y la Industria para la construcción (-13,33). Por su parte, la industria no constructiva registra una variación muy modesta (-3,98%), muy por debajo a la observada en el conjunto de los servicios no inmobiliarios (-21,09%).



El número total de concursadas disminuyó de forma general un 17,77%, manteniéndose el peso relativo de las empresas del ciclo de la construcción bastante estable con respecto a los dos ejercicios precedentes (20,8% en 2021, 21,1% en 2022 y 21,6% en 2023).



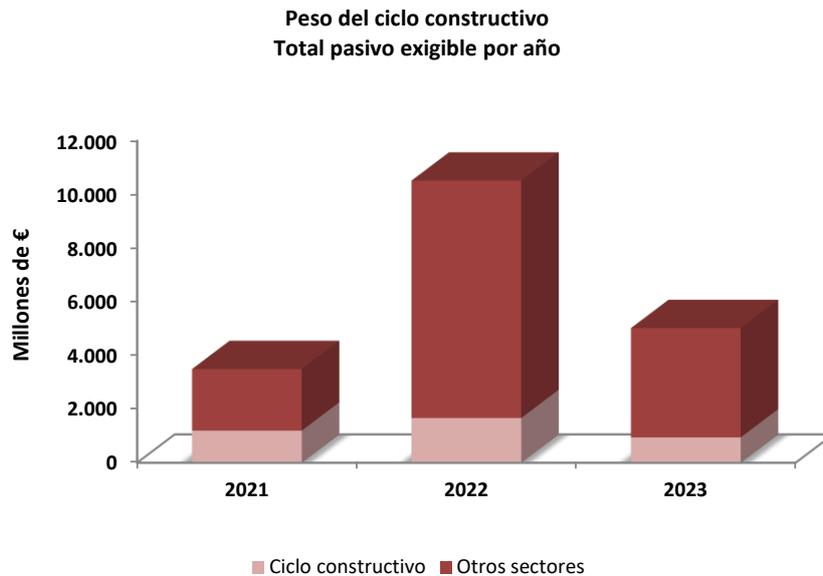
Sigamos con el pasivo exigible, una dimensión relevante no sólo porque resolver el conflicto entre acreedores y deudores es una de las principales finalidades del concurso, sino también porque nos aproxima a la complejidad de los procedimientos, siendo además un indicador de su impacto financiero en 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					
	2021	2022	2023	VAR. 2021-2022	VAR. 2022-2023
<b>Materias primas para construcción</b>	5.911.169	10.040.979	8.427.673	69,86	-16,07
<b>Industria para construcción</b>	91.840.800	86.386.662	139.119.457	-5,94	61,04
<b>Construcción</b>	411.338.490	774.471.517	441.715.834	88,28	-42,97
<b>Actividades inmobiliarias</b>	688.687.241	796.978.688	356.003.442	15,72	-55,33
<b>Agricultura y pesca</b>	37.249.836	76.944.960	175.173.448	106,56	127,66
<b>Industria (no construcción)</b>	706.154.369	2.186.884.877	927.462.632	209,69	-57,59
<b>Servicios (no inmobiliarios)</b>	1.550.497.525	6.583.910.897	2.970.950.852	324,63	-54,88
<b>Ciclo constructivo</b>	1.197.777.700	1.667.877.846	945.266.406	39,25	-43,33
<b>Otros sectores</b>	2.293.901.729	8.847.740.734	4.073.586.933	285,71	-53,96
<b>Total muestra</b>	<b>3.491.679.429</b>	<b>10.515.618.580</b>	<b>5.018.853.339</b>	<b>201,16</b>	<b>-52,27</b>

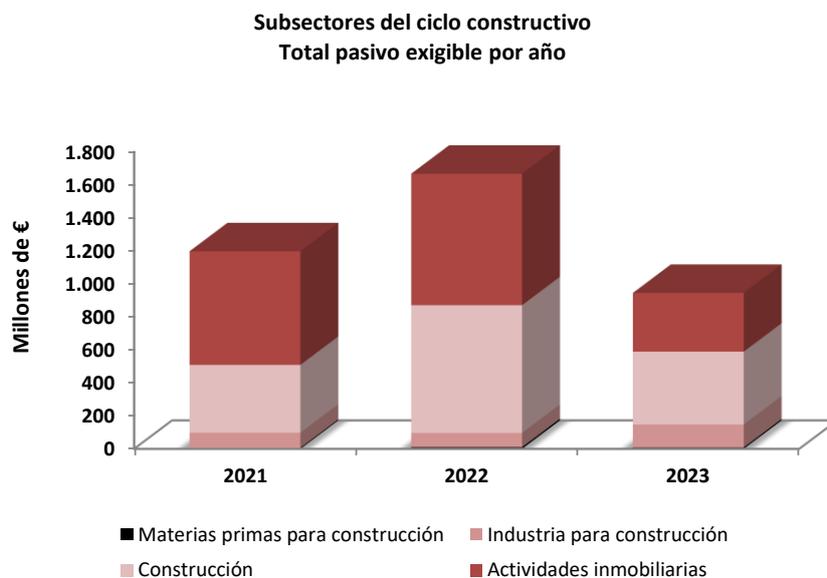
Los pasivos de la construcción representaron el 18,83% del total (fue un 34,40% y un 15,86 en 2021 y 2022 respectivamente), alcanzando el sector de servicios inmobiliarios el 7,09% del total. Resulta destacable que el pasivo total se contrajo un 52,27% entre 2022 y 2023, habiendo crecido un 201,16% en el paso de 2021 a 2022. De manera específica, sin embargo, en 2023 el ciclo de la construcción decreció menos que el resto de sectores, un 43,33% frente al 53,96%. En este sentido, vemos que, a diferencia del resto de subsectores de la construcción,

la tasa de variación interanual experimentada por la Industria para la construcción fue positiva, un 61,04%.

En cuanto a las magnitudes absolutas del ciclo de la construcción, fue el subsector de la Construcción (Edificaciones y obras) el que sumó una mayor cifra de pasivos, 441.715.834 euros, seguido de las Actividades inmobiliarias (356.003.442 euros). Este resultado es inédito: año tras año la mayor concentración de pasivos se ha dado en este último subsector, como se puede constatar en la tabla para los ejercicios 2021 y 2022. El hecho de que las sociedades inmobiliarias que entran en concurso acumulen una cifra proporcionalmente baja de pasivos indica, seguramente, la buena salud de las ventas en el sector, así como la estabilidad de la actividad constructiva en general.



Los gráficos permiten apreciar mejor la evolución de estas magnitudes.



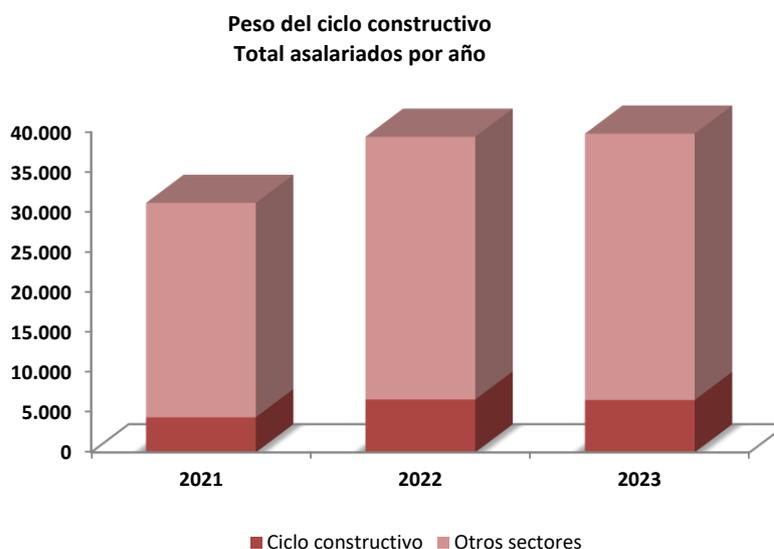
En general, vemos que el decrecimiento en el número de concursadas se amplifica mucho en términos de los pasivos acumulados.

Finalmente, entre los indicadores de dimensión se encuentra el número de asalariados afectados, el más relevante desde el punto de vista del impacto social.

TOTAL DE ASALARIADOS DE LAS SOCIEDADES CONCURSADAS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2021	2022	2023	VAR. 2021-2022	VAR. 2022-2023
<b>Materias primas para construcción</b>	24	40	43	66,67	7,50
<b>Industria para construcción</b>	1.100	727	1.092	-33,91	50,21
<b>Construcción</b>	2.857	5.478	4.968	91,74	-9,31
<b>Actividades inmobiliarias</b>	401	359	437	-10,47	21,73
<b>Agricultura y pesca</b>	354	371	536	4,80	44,47
<b>Industria (no construcción)</b>	6.392	6.873	8.808	7,53	28,15
<b>Servicios (no inmobiliarios)</b>	20.035	25.577	23.931	27,66	-6,44
<b>Ciclo constructivo</b>	4.382	6.604	6.540	50,71	-0,97
<b>Otros sectores</b>	26.781	32.821	33.275	22,55	1,38
<b>Total muestra</b>	<b>31.163</b>	<b>39.425</b>	<b>39.815</b>	<b>26,51</b>	<b>0,99</b>

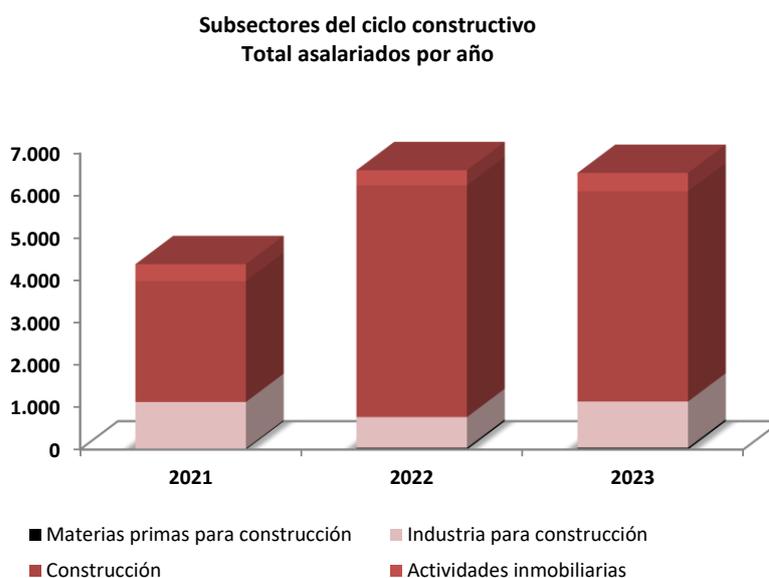
En comparación con lo observado en los sectores no constructivos (que reflejan un incremento del 1,38%), en 2023 apreciamos que el número de asalariados afectados en el ciclo constructivo sufre un ligero descenso (-0,97%). Ello se debe a la disminución experimentada por el subsector de la Construcción (actividad muy intensiva en mano de obra), cuya tasa de variación interanual negativa fue del 9,31%. El resto de subsectores de la construcción ofrecen la imagen contraria, con ascensos que van desde el 7,50% (Materias primas para la construcción) al 50,21% (Industria para la construcción).

Como viene siendo habitual dentro de la actividad de la construcción, en 2023 el subsector que más asalariados inmersos en situaciones concursales aportó al conjunto fue el de la edificación de obras: 4.968 asalariados. De forma más general y por mero efecto de agregación, ha sido el subsector de los Servicios no inmobiliarios el que, al igual que en los años anteriores, ha tenido el mayor impacto laboral en términos absolutos: 23.931 asalariados.



El hecho de que dentro del ciclo constructivo sea el subsector de la Construcción (encargado de coordinar y ejecutar las obras) el de mayor incidencia sobre el factor trabajo, es consistente con la evidencia histórica. En cambio, que en 2023 este subsector acumule también el mayor impacto sobre el total de pasivos es, como dijimos, muy novedoso. Ello teniendo en cuenta que se trata de una actividad poco integrada verticalmente (como mínimo, en el plano jurídico), 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. Desde luego, esta disposición intraindustrial no ha cambiado: más bien interpretamos esta novedad observada en el ámbito concursal como reflejo de la estabilidad por la que transcurre la actividad inmobiliaria.

El siguiente gráfico nos proporciona una visión del tradicional peso del subsector de la Construcción en la contratación de asalariados.



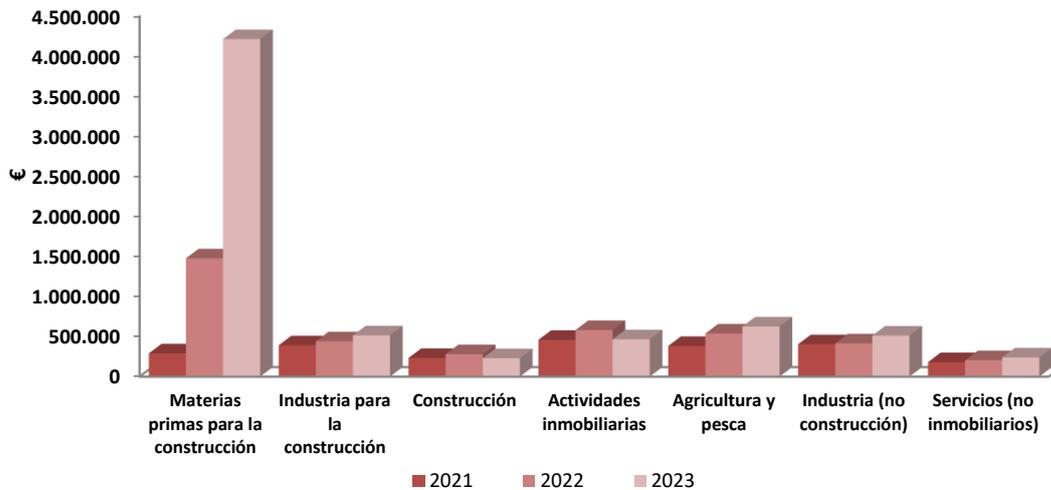
Hasta aquí hemos analizado las magnitudes totales de los siete subsectores productivos en relación con tres indicadores: el número de concursadas, los pasivos exigibles y el total de asalariados. Sin embargo, nada se ha dicho acerca de la dimensión típica de estas sociedades.

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

<b>MEDIANA DEL PASIVO EXIGIBLE DE LAS SOCIEDADES CONCURSADAS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS</b>					
	2021	2022	2023	VAR. 2021-2022	VAR. 2022-2023
<b>Materias primas para construcción</b>	290.174	1.476.971	4.213.837	408,99	185,30
<b>Industria para construcción</b>	391.444	441.268	514.580	12,73	16,61
<b>Construcción</b>	232.896	279.779	229.270	20,13	-18,05
<b>Actividades inmobiliarias</b>	458.948	581.637	466.094	26,73	-19,87
<b>Agricultura y pesca</b>	383.438	538.459	625.767	40,43	16,21
<b>Industria (no construcción)</b>	404.526	415.563	512.243	2,73	23,26
<b>Servicios (no inmobiliarios)</b>	180.415	204.556	239.174	13,38	16,92

Dejando de lado la elevada cifra en el subsector de las Materias primas para construcción (cuyo peso en términos absolutos es sin embargo reducido), en 2023 la mediana del subgrupo de la Industria para la construcción (514.580 euros) superó a la de las Actividades inmobiliarias (466.094 euros). Este resultado también es atípico históricamente hablando, puesto que normalmente fue la sociedad inmobiliaria típica la de mayor dimensión en el sector. Con respecto a la mediana del ejercicio precedente, en 2023 advertimos una disminución en la sociedad inmobiliaria típica del 19,87%, siendo de un 18,05% en el subsector de la Construcción, lo que contrasta con lo observado en el subsector de la Industria para la construcción (crecimiento del 16,61%) y del subsector de las Materias primas para construcción (crecimiento del 185,30%). Todo ello en un contexto de incremento generalizado en el tamaño de las sociedades no constructivas (un 23,26% en la Industria no constructiva; un 16,92% en los Servicios no inmobiliarios).

Mediana del pasivo exigible, por actividad y años

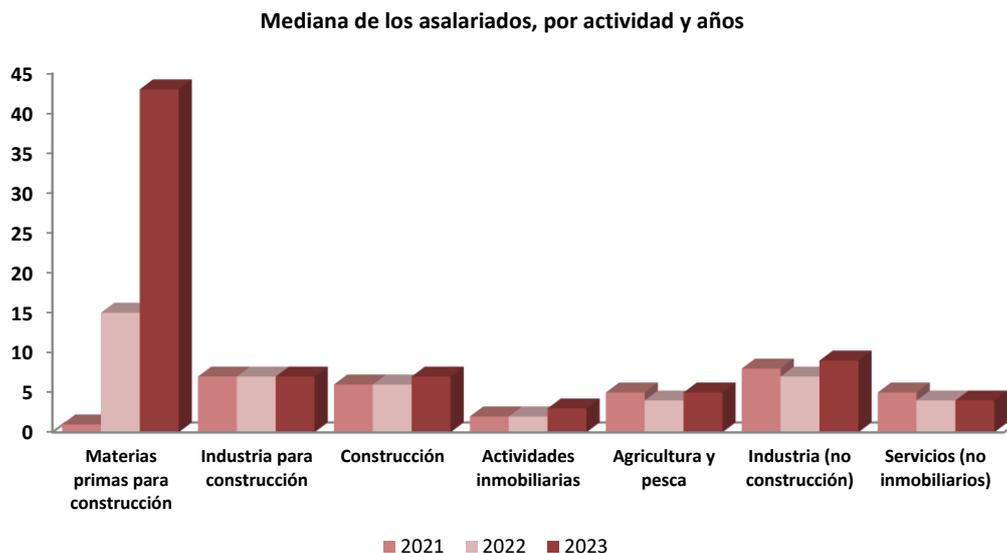


Complementando lo anterior, vemos seguidamente el comportamiento interanual de las cifras de asalariados a nivel de empresa (medianas).

MEDIANA DE ASALARIADOS DE LAS SOCIEDADES CONCURSADAS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2021	2022	2023	VAR. 2021-2022	VAR. 2022-2023
<b>Materias primas para construcción</b>	1	15	43	1.400,00	186,67
<b>Industria para construcción</b>	7	7	7	0,00	0,00
<b>Construcción</b>	6	6	7	0,00	16,67
<b>Actividades inmobiliarias</b>	2	2	3	0,00	50,00
<b>Agricultura y pesca</b>	5	4	5	-20,00	25,00
<b>Industria (no construcción)</b>	8	7	9	-12,50	28,57
<b>Servicios (no inmobiliarios)</b>	5	4	4	-20,00	0,00

El subsector de Actividades inmobiliarias registra una mediana de 3 asalariados: uno más que en los ejercicios precedentes. En 2023 también observamos el aumento de la mediana en la Industria para la construcción y en la Construcción, registrándose una mediana especialmente elevada entre las sociedades de Materias primas para

la construcción (43 asalariados). En los Servicios no inmobiliarios la cifra es reducida, 4 asalariados, situándose en 9 asalariados la Industria no constructiva.



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

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

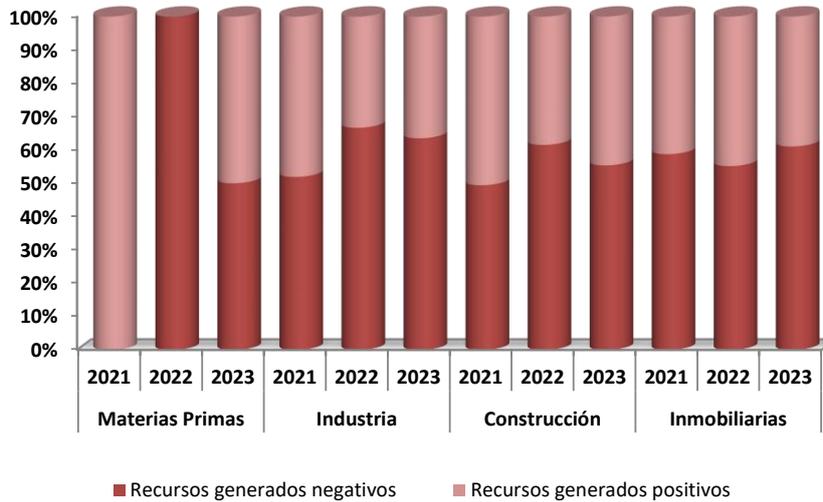
Como se ha apuntado en anteriores capítulos, muchas de las empresas concursadas se caracterizan por su incapacidad para generar recursos positivos, una condición necesaria para la continuidad de la actividad empresarial.

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.

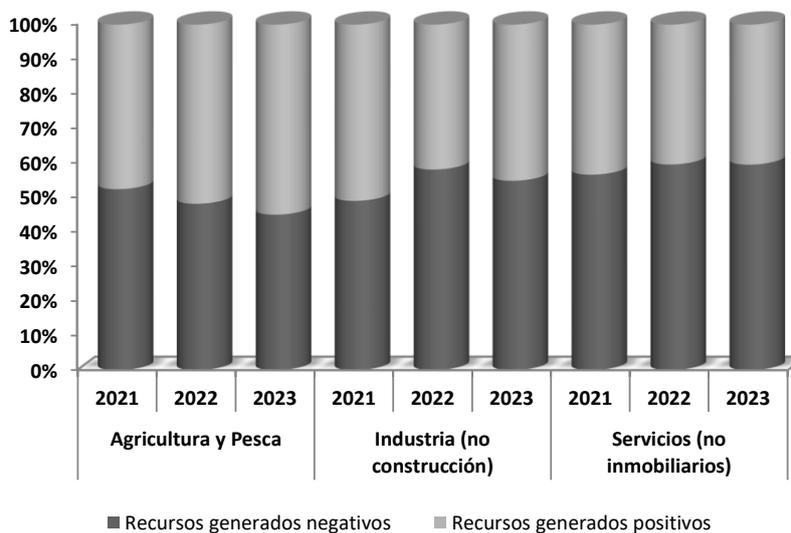
PORCENTAJE DE CONCURSADAS CON RECURSOS GENERADOS NETOS NEGATIVOS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS			
	2021	2022	2023
<b>Materias primas para construcción</b>	33,33	75,00	50,00
<b>Industria para construcción</b>	66,67	54,79	63,51
<b>Construcción</b>	61,54	62,62	55,39
<b>Actividades inmobiliarias</b>	55,17	63,33	61,05
<b>Agricultura y pesca</b>	48,15	47,06	45,00
<b>Industria (no construcción)</b>	58,06	68,46	54,81
<b>Servicios (no inmobiliarios)</b>	59,53	69,44	59,48

La comparación interanual y sectorial indica que la proporción de sociedades que no generan recursos positivos ha disminuido en todos los subsectores del ciclo constructivo, salvo en el subsector de la Industria para la construcción, cuya cifra ha pasado del 54,79% en 2022 al 63,51% en 2023. Fuera del ciclo constructivo se advierte un descenso tanto en la industria como en los servicios.

**Proporción de concursadas con recursos generados negativos, ciclo constructivo**



**Proporción de concursadas con recursos generados negativos, resto de sectores**

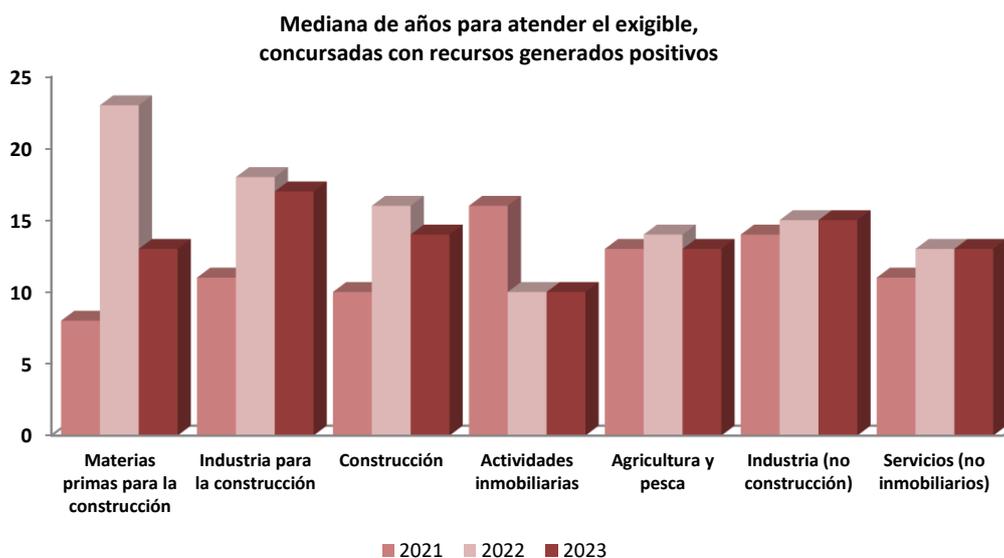


Estos resultados deben complementarse analizando de manera específica las sociedades que sí generan recursos positivos, poniendo éstos en relación con los pasivos exigibles. Como se ha comentado anteriormente en el anuario (véase la descripción de las variables del primer capítulo), una forma de hacerlo 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**

	2021	2022	2023	VAR. 2021-2022	VAR. 2022-2023
<b>Materias primas para construcción</b>	8	23	13	187,50	-43,48
<b>Industria para construcción</b>	11	18	17	63,64	-5,56
<b>Construcción</b>	10	16	14	60,00	-12,50
<b>Actividades inmobiliarias</b>	16	10	10	-37,50	0,00
<b>Agricultura y pesca</b>	13	14	13	7,69	-7,14
<b>Industria (no construcción)</b>	14	15	15	7,14	0,00
<b>Servicios (no inmobiliarios)</b>	11	13	13	18,18	0,00

Al igual que en 2022, en 2023 son las sociedades inmobiliarias que generan recursos las que reflejan los mejores niveles de viabilidad: requerirían 10 años para atender la totalidad de sus pasivos. Por su parte, los demás subsectores de la construcción experimentan una mejora apuntando, no obstante, la Industria para la construcción el peor registro en 2023: 17 años.



Desde la perspectiva de viabilidad, constituyen una buena referencia los límites que la legislación concursal establece para la consecución de un convenio con mayorías ganadas dentro del intervalo de entre el 50% del pasivo ordinario hasta menos del 65%: el porcentaje de quita (parte del nominal del crédito que se condona) no puede superar el 50% del importe de los créditos ordinarios, y la espera (período máximo de duración del convenio) no puede exceder los cinco años.<sup>52</sup> Teniendo en cuenta estos límites, una forma de estimar la

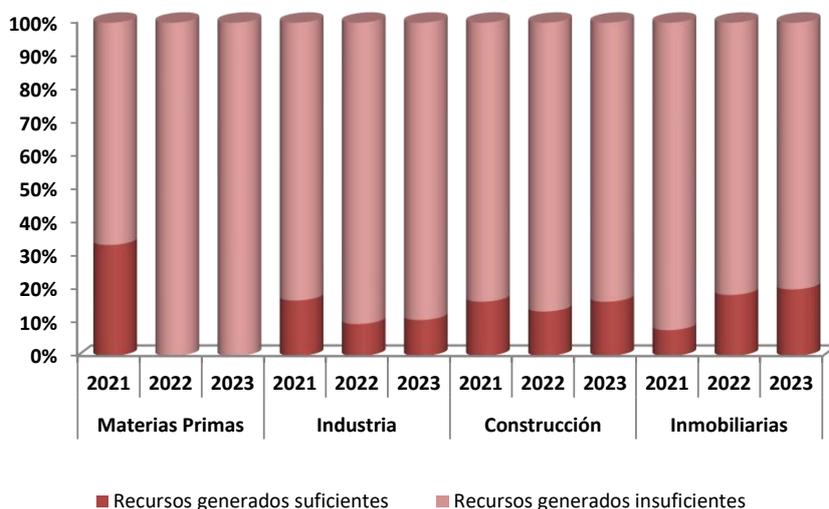
<sup>52</sup> Nótese que las mayorías requeridas varían con la calidad de la propuesta. Así, en propuestas consistentes en el pago de los créditos ordinarios en plazo no superior a tres años o en el pago inmediato de los créditos ordinarios vencidos con quita inferior al veinte por ciento y el resto a su respectivo vencimiento, será suficiente que el pasivo que representen los acreedores adheridos a la propuesta sea superior al pasivo de los acreedores que se oponen. Cuando la propuesta de convenio contenga quitas iguales o inferiores a la mitad del importe del crédito, o esperas, ya sean de principal, de intereses o de cualquier otra cantidad adeudada, con un plazo no superior a cinco años, será necesario que el pasivo que representen los acreedores adheridos a la propuesta sea superior al cincuenta por ciento del pasivo ordinario.

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			
	2021	2022	2023
<b>Materias primas para construcción</b>	33,33	0,00	0,00
<b>Industria para construcción</b>	16,67	9,59	10,81
<b>Construcción</b>	19,38	13,35	16,29
<b>Actividades inmobiliarias</b>	18,10	18,33	20,00
<b>Agricultura y pesca</b>	22,22	20,59	22,50
<b>Industria (no construcción)</b>	14,58	10,77	14,93
<b>Servicios (no inmobiliarios)</b>	18,65	13,10	16,87

Salvo en el subsector de las Materias para la construcción (que se mantiene en el cero por ciento), en 2023 observamos una mejora generalizada en el potencial para alcanzar convenios (con respecto a 2022). Conviene anotar que estos porcentajes no se calculan solo sobre las que generan recursos positivos, sino sobre toda la muestra).

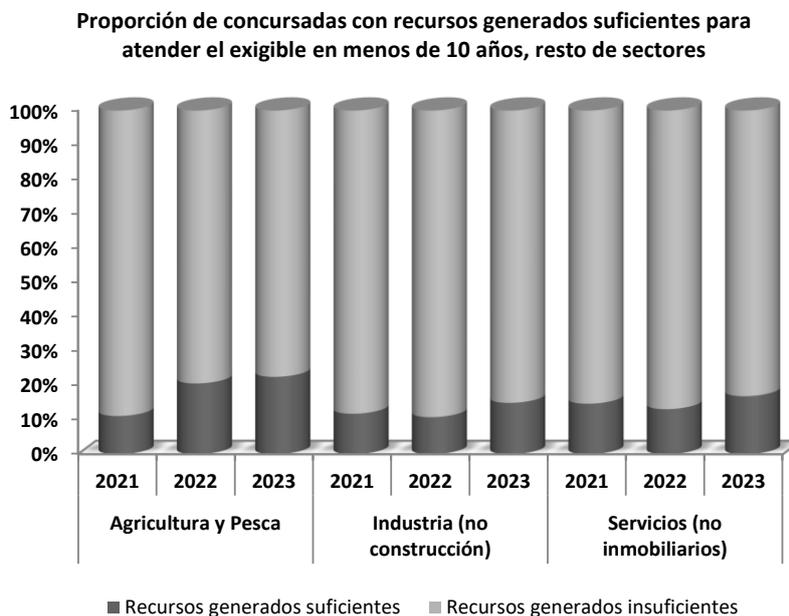
Proporción de concursadas con recursos generados suficientes para atender el exigible en menos de 10 años, ciclo constructivo



En el subsector de las Materias primas para la construcción ninguna sociedad cumple el referido criterio. Le sigue la Industria para la construcción, con un 10,81%, el de las Edificaciones y obras (construcción), con un 16,29%, y

Cuando la propuesta de convenio o alguna de las alternativas que contenga tuviera cualquier otro contenido, será necesario el sesenta y cinco por ciento del pasivo ordinario. Téngase en cuenta asimismo que la propuesta de convenio deberá contener proposiciones de quita, de espera o de quita y espera, sin que la espera pueda superar diez años.

el de las Actividades inmobiliarias, con un 20,00%. Fuera del ciclo de la construcción, observamos que un 16,87% de las sociedades de servicios tendría opciones de alcanzar un convenio, por encima del 14,93% alcanzado en la industria no constructiva



Advertimos que se trata sólo de una aproximación del potencial para alcanzar un convenio, 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.

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

RECURSOS GENERADOS SOBRE PASIVO EXIGIBLE, POR SECTOR DE ACTIVIDAD					
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95
<b>Materias primas para construcción</b>	-0,18	-0,18	-0,05	0,07	0,07
<b>Industria para construcción</b>	-0,91	-0,36	-0,06	0,04	0,27
<b>Construcción</b>	-0,93	-0,33	-0,05	0,06	0,43
<b>Actividades inmobiliarias</b>	-1,81	-0,33	-0,06	0,07	0,61
<b>Agricultura y pesca</b>	-0,57	-0,16	0,02	0,09	0,38
<b>Industria (no construcción)</b>	-0,85	-0,25	-0,03	0,06	0,27
<b>Servicios (no inmobiliarios)</b>	-0,88	-0,28	-0,05	0,06	0,45

En el extremo superior observamos que un 5% de las sociedades Inmobiliarias prácticamente podría reducir el exigible en su totalidad si a ello dedicara los recursos que genera antes de dos ejercicios (ratio del 61%). Es decir, se constata la presencia en el ciclo de la construcción de algunas sociedades concursadas con niveles de

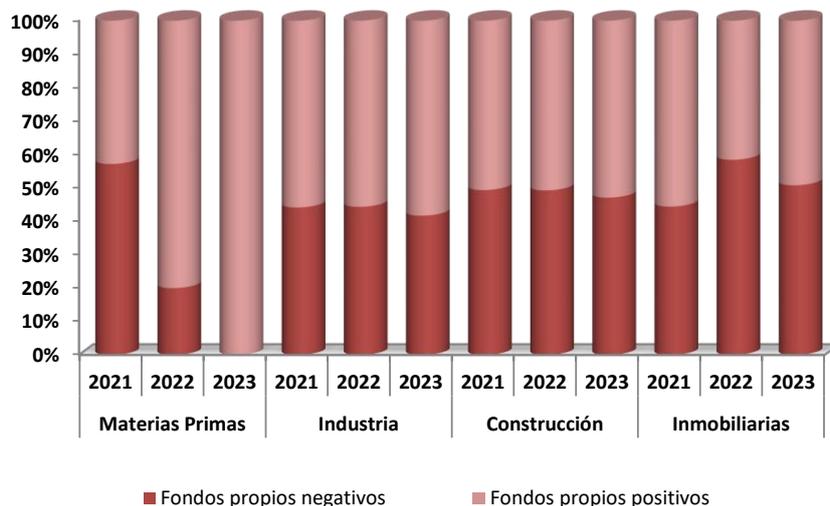
generación de recursos elevados. Por su parte, la reducción anual del pasivo podría ser del 43% (o más) en el 5% de las mejores sociedades del subsector de la Construcción, del 27% entre un 5% de las que componen el subsector de la Industria para la construcción, y del 7% en el 5% de las que proveen materias primas.

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

PORCENTAJE DE CONCURSADAS CON FONDOS PROPIOS NEGATIVOS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS			
	2021	2022	2023
Materias primas para construcción	57,14	20,00	0,00
Industria para construcción	44,12	44,32	41,67
Construcción	49,33	49,23	47,07
Actividades inmobiliarias	44,40	58,39	50,76
Agricultura y pesca	41,18	55,77	34,55
Industria (no construcción)	32,08	46,73	34,32
Servicios (no inmobiliarios)	45,74	55,45	49,58

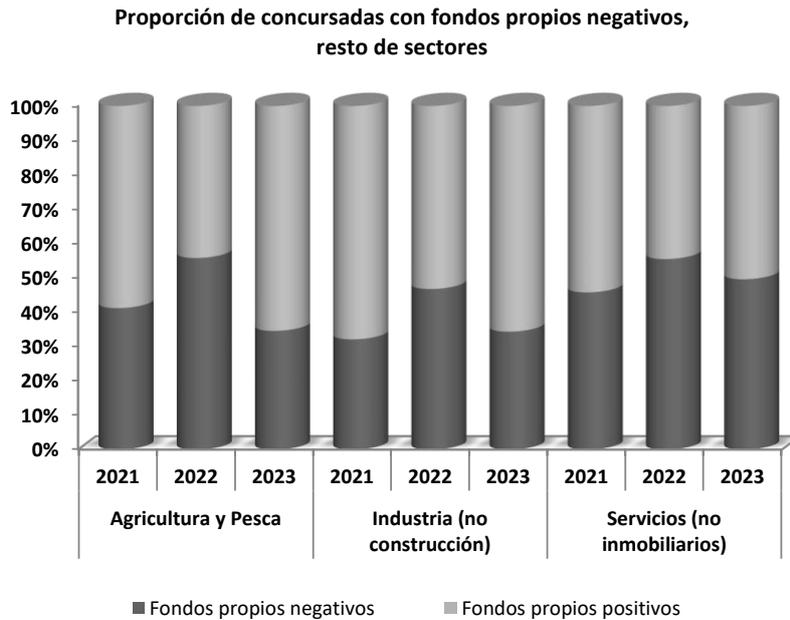
En 2023 se advierte que en el 50,76% de las sociedades del subsector de las Actividades inmobiliarias el valor de los activos es inferior al de los pasivos exigibles, siendo esta la cifra más alta entre todos los subsectores (tal como sucedió en 2022).

Proporción de concursadas con fondos propios negativos, ciclo constructivo



Entre los subsectores no constructivos, observamos que los servicios integran una proporción claramente superior de sociedades en desequilibrio patrimonial que la industria (un 49,58% frente al 34,32%).

Dejando de lado el subsector de las Materias primas para la construcción, se advierte, tanto dentro como fuera del ciclo de la construcción, que las sociedades industriales muestran mejor imagen patrimonial que las de servicios.

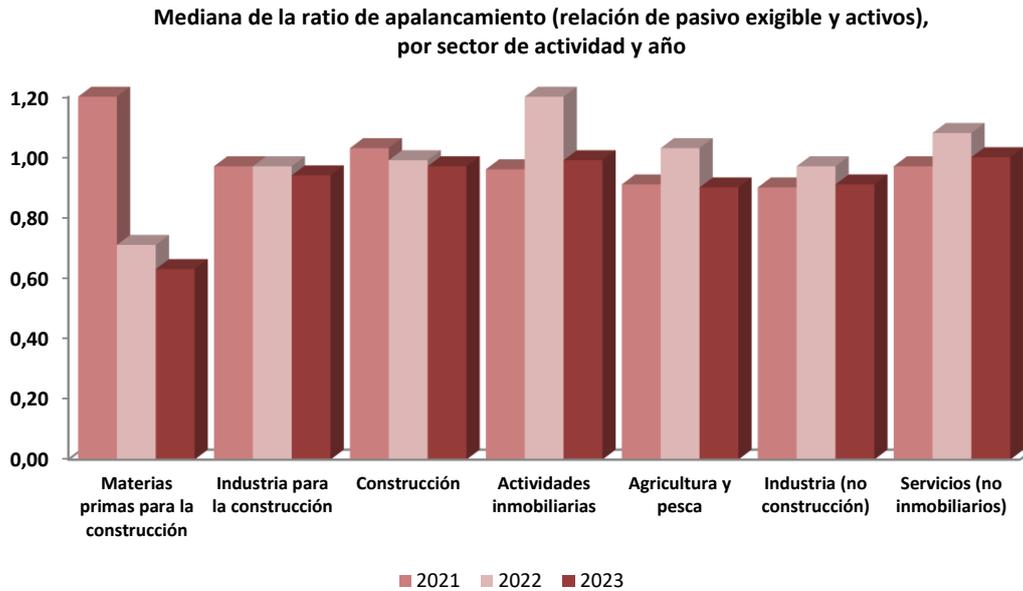


Seguidamente calculamos la mediana de la ratio entre pasivos y activos, desagregando por subsectores de actividad y años.

Con respecto a 2022, en 2023 vemos que en el subsector de las Actividades inmobiliarias los niveles de apalancamiento en la sociedad típica disminuyen un 19,51%, descendiendo mucho menos en el subsector de la Construcción, un 2,02%.

<b>MEDIANA DE LA RATIO DE APALANCAMIENTO (PASIVO EXIGIBLE SOBRE ACTIVO TOTAL), POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS</b>					
	2021	2022	2023	VAR. 2021-2022	VAR. 2022-2023
<b>Materias primas para construcción</b>	1,26	0,71	0,63	-43,65	-11,27
<b>Industria para construcción</b>	0,97	0,97	0,94	0,00	-3,09
<b>Construcción</b>	1,03	0,99	0,97	-3,88	-2,02
<b>Actividades inmobiliarias</b>	0,96	1,23	0,99	28,13	-19,51
<b>Agricultura y pesca</b>	0,91	1,03	0,90	13,19	-12,62
<b>Industria (no construcción)</b>	0,9	0,97	0,91	7,78	-6,19
<b>Servicios (no inmobiliarios)</b>	0,97	1,08	1,00	11,34	-7,41

Al igual que en 2022, en 2023 es el subsector de las Materias primas para la construcción el que refleja la mejor mediana de apalancamiento (un 63%), al contrario de lo que sucede en el subsector inmobiliario (un 99%). Todas las medianas del ciclo de la construcción son inferiores a 1, lo que significa que en al menos la mitad de las sociedades 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 del apalancamiento.

APALANCAMIENTO, POR SECTOR DE ACTIVIDAD					
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95
<b>Materias primas para construcción</b>	0,42	0,42	<b>0,63</b>	0,85	0,85
<b>Industria para construcción</b>	0,51	0,76	<b>0,94</b>	1,26	1,88
<b>Construcción</b>	0,44	0,79	<b>0,97</b>	1,42	10,35
<b>Actividades inmobiliarias</b>	0,18	0,68	<b>0,99</b>	2,75	105,67
<b>Agricultura y pesca</b>	0,50	0,71	<b>0,90</b>	1,34	317,59
<b>Industria (no construcción)</b>	0,30	0,73	<b>0,91</b>	1,30	5,24
<b>Servicios (no inmobiliarios)</b>	0,34	0,77	<b>1,00</b>	1,72	10,69

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 18% o menos del valor estimado contablemente del activo, siendo un 44% (o menos) la cifra reflejada por un 5% de las sociedades del subsector de la Construcción. No obstante, a menos que sus desequilibrios se deban a una crisis temporal de liquidez, su entrada en concurso pone en duda la veracidad de la valoración del activo.

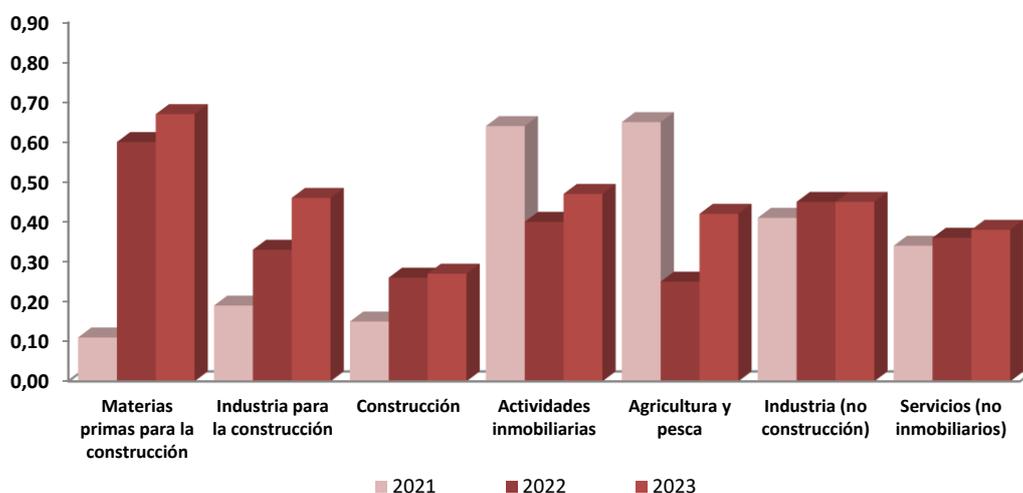
Habiendo analizado los niveles de apalancamiento, nos centramos ahora en la ratio que relaciona la financiación a largo plazo respecto al pasivo total. Como se ha señalado en anteriores capítulos, esta ratio da una idea de la estabilidad de la financiación de la empresa, pudiéndose relacionar con la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

**MEDIANA DE LA RATIO DE FINANCIACIÓN A LARGO PLAZO,  
POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS**

	2021	2022	2023	VAR. 2021-2022	VAR. 2022-2023
<b>Materias primas para construcción</b>	0,11	0,60	0,67	445,45	11,67
<b>Industria para construcción</b>	0,19	0,33	0,46	73,68	39,39
<b>Construcción</b>	0,15	0,26	0,27	73,33	3,85
<b>Actividades inmobiliarias</b>	0,64	0,40	0,47	-37,50	17,50
<b>Agricultura y pesca</b>	0,65	0,25	0,42	-61,54	68,00
<b>Industria (no construcción)</b>	0,41	0,45	0,45	9,76	0,00
<b>Servicios (no inmobiliarios)</b>	0,34	0,36	0,38	5,88	5,56

La desagregación sectorial revela bastante diversidad dentro del ciclo de la construcción, siendo la mediana de la financiación a largo en el subsector de la Construcción (edificaciones y obras) del 27% (sobre el valor del activo), mientras que en las Actividades inmobiliarias el porcentaje asciende al 47%. Se trata de diferencias estructurales que se confirman año a año, y que indican que las promociones inmobiliarias tienden a apoyarse en estructuras financieras más estables.

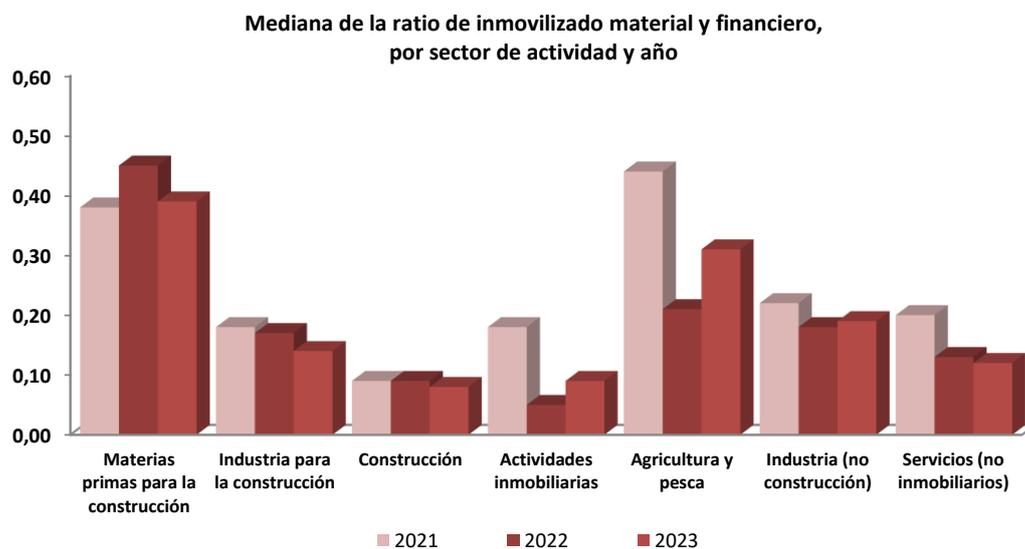
**Mediana de la ratio de financiación a largo plazo, por sector de actividad y año**



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					
	2021	2022	2023	VAR. 2021-2022	VAR. 2022-2023
Materias primas para construcción	0,38	0,45	0,39	18,42	-13,33
Industria para construcción	0,18	0,17	0,14	-5,56	-17,65
Construcción	0,09	0,09	0,08	0,00	-11,11
Actividades inmobiliarias	0,18	0,05	0,09	-72,22	80,00
Agricultura y pesca	0,44	0,21	0,31	-52,27	47,62
Industria (no construcción)	0,22	0,18	0,19	-18,18	5,56
Servicios (no inmobiliarios)	0,20	0,13	0,12	-35,00	-7,69

Advertimos que los subsectores Inmobiliario y de la Construcción exhiben proporciones muy bajas de inmovilizados materiales y financieros (del 9% y el 8% respectivamente).



En términos comparativos, estos subsectores se sitúan por debajo de las cifras exhibidas por los servicios no inmobiliarios (12%) y la industria no constructiva (19%). En el siguiente apartado pasamos a analizar los aspectos procesales de las sociedades del ciclo constructivo.

### 5.3. Aspectos procesales.

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 algunos procedimientos concursales períodos superiores al año, y habida cuenta de los posibles reinicios de las fases sucesivas, resulta conveniente tomar como referencia los documentos generados en un período concreto, en este caso el año 2023. Así, los documentos generados en 2023 que representen avances procesales se pondrán en relación con los sucesos procesales previos, sin repetir la contabilización de una concursada en el análisis de una dimensión concreta.

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

PORCENTAJES DEL CARÁCTER VOLUNTARIO O NECESARIO DEL CONCURSO, POR SECTOR DE ACTIVIDAD				
	CONCURSO CONSECUTIVO	CONCURSO NECESARIO	CONCURSO VOLUNTARIO	Obs.
<b>Materias primas para construcción</b>	0,00	0,00	100,00	4
<b>Industria para construcción</b>	0,96	2,88	96,15	104
<b>Construcción</b>	0,81	2,92	96,27	617
<b>Actividades inmobiliarias</b>	0,00	9,62	90,38	343
<b>Agricultura y pesca</b>	2,70	2,70	94,59	74
<b>Industria (no construcción)</b>	1,33	2,51	96,15	676
<b>Servicios (no inmobiliarios)</b>	0,51	1,99	97,50	3.120

La tabla muestra el reducido porcentaje de concursos iniciados por solicitud de los acreedores en todos los subsectores analizados marcando, sin embargo, las actividades inmobiliarias el máximo con un 9,62%.

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

PORCENTAJE DE TIPO DE FASE SUCESIVA INICIADA, POR SECTOR DE ACTIVIDAD					
	FASE DE CONVENIO	FASE DE LIQUIDACIÓN TRAS FASE DE CONVENIO PREVIA	FASE DE LIQUIDACIÓN TRAS CONVENIO APROBADO	FASE DE LIQUIDACIÓN DIRECTA	Obs.
<b>Materias primas para construcción</b>	0,00	25,00	0,00	75,00	4
<b>Industria para construcción</b>	2,44	0,00	9,76	87,80	41
<b>Construcción</b>	1,62	1,08	3,24	94,05	185
<b>Actividades inmobiliarias</b>	5,26	3,01	4,51	87,22	133
<b>Agricultura y pesca</b>	2,94	0,00	2,94	94,12	34
<b>Industria (no construcción)</b>	1,77	3,89	4,59	89,75	283
<b>Servicios (no inmobiliarios)</b>	2,64	2,52	3,96	90,88	833

Tal como se anticipó en el segundo capítulo de este Anuario (análisis del conjunto de las concursadas), se constata un predominio claro de las fases de liquidación directas. El subsector inmobiliario marcó un 87,22%, similar al 87,80% de la Industria para la construcción, ambos significativamente por debajo del 94,05% del

subsector de las edificaciones y obras. Registra el porcentaje más bajo el subsector de las Materias primas para la construcción, con un 75% (cálculo realizado a partir de 4 observaciones).

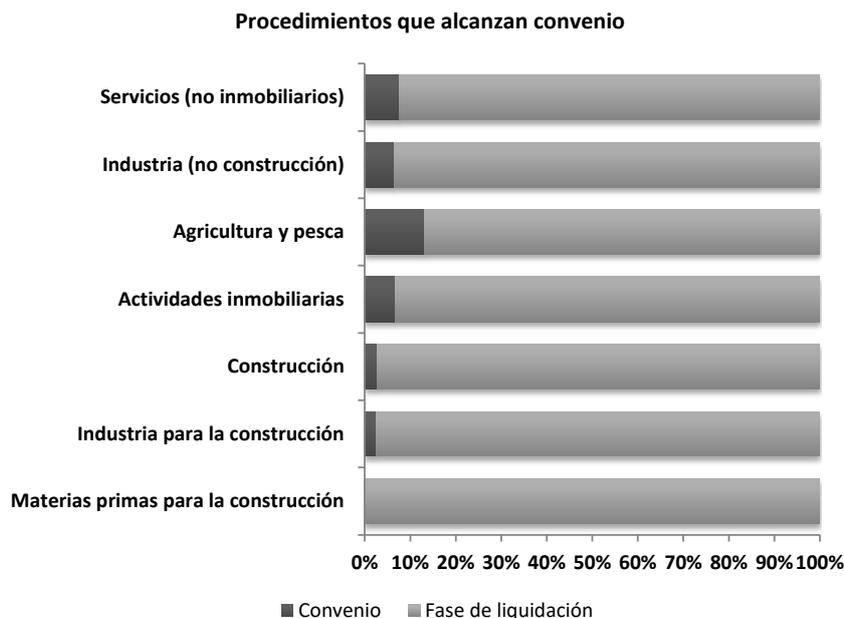


Por su parte, la incidencia de liquidaciones por fracaso del convenio en la Industria para la construcción fue del 9,76%, siendo un 3,24% y un 4,51% en el subsector constructivo y en los servicios inmobiliarios respectivamente.

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

PROPORCIÓN ENTRE CONVENIOS APROBADOS Y LIQUIDACIONES INICIADAS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD			
	CONVENIO	FASE DE LIQUIDACIÓN	Obs.
Materias primas para construcción	0,00	100,00	4
Industria para construcción	2,44	97,56	41
Construcción	2,67	97,33	187
Actividades inmobiliarias	6,67	93,33	135
Agricultura y pesca	13,16	86,84	38
Industria (no construcción)	6,42	93,58	296
Servicios (no inmobiliarios)	7,53	92,47	877

Dentro del ciclo constructivo, se registra el máximo de convenios en el subsector inmobiliario, con un 6,67%. Al margen de la construcción, el porcentaje fue superior en los servicios (con un 7,53%).



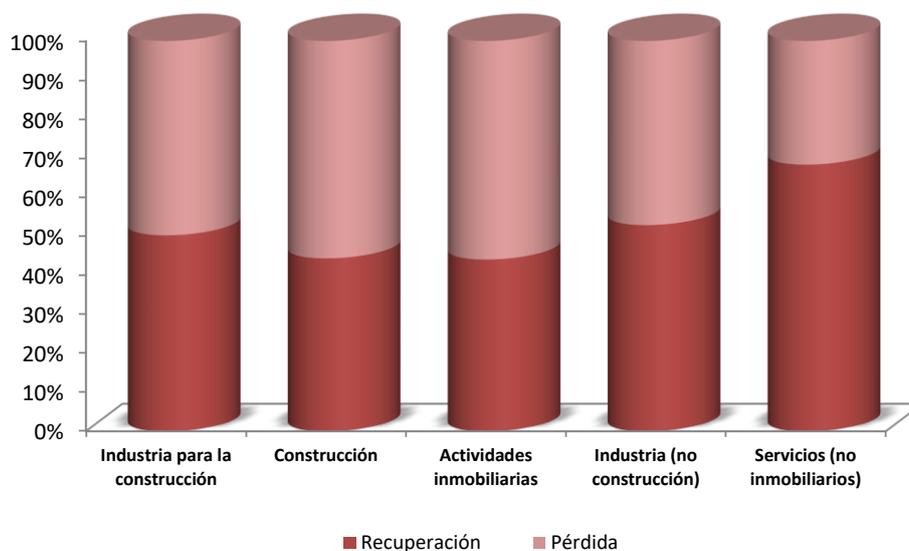
Otra cuestión de interés es saber si, entre los convenios alcanzados, las expectativas de recuperación de los acreedores difieren de forma significativa por subsectores. Siguiendo la aproximación descrita en la Metodología, la siguiente tabla refleja las medianas de las expectativas de recuperación de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

MEDIANA DE LAS EXPECTATIVAS DE RECUPERACIÓN (%) DE LOS ACREEDORES ORDINARIOS EN LOS CONVENIOS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD			
	RECUPERACIÓN	PÉRDIDA	OBS.
<b>Materias primas para construcción</b>	-	-	-
<b>Industria para construcción</b>	50,19	49,81	1
<b>Construcción</b>	44,28	55,72	3
<b>Actividades inmobiliarias</b>	43,99	56,01	5
<b>Agricultura y pesca</b>	9,07	90,93	1
<b>Industria (no construcción)</b>	52,80	47,20	12
<b>Servicios (no inmobiliarios)</b>	68,30	31,70	18

Dentro del ciclo de la construcción, observamos el mayor nivel de recuperación en la Industria para la construcción (recuperación del 50,19%), registrando el mínimo nivel el subsector de las Actividades inmobiliarias (43,99%). En 2023 no disponemos de observaciones en el subsector de las Materias primas para la construcción.

En el gráfico de la página siguiente se refleja claramente el menor nivel de compromiso en el subsector inmobiliario.

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



## 5.4. Evolución temporal.

En 2023 hemos observado una disminución en el número de sociedades vinculadas al ciclo de la construcción: 202 observaciones menos que en 2022.

En términos de representación (con respecto al conjunto de sociedades concursadas) advertimos que en 2023 se produce un pequeño repunte, pudiéndose en cualquier caso hablar de una estabilización general tras la tendencia de la actividad constructiva a perder peso en los años anteriores a 2021.

SOCIEDADES VINCULADAS AL CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN. EVOLUCIÓN.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Número</b>	962	925	924	778	984	1.270	1.068
<b>% sobre el total de concursos</b>	27,2	25,8	23,1	20,5	20,8	21,1	21,6

Por su parte, la siguiente tabla revela que en 2023 los pasivos acumulados por la construcción experimentan una disminución muy significativa en términos absolutos. Advertimos no obstante que la proporción de pasivos del ciclo de la construcción pasa del 15,9% al 18,8%, a pesar de lo cual la cifra de 2023 puede considerarse relativamente baja en términos históricos.

PASIVO VINCULADO AL CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN. EVOLUCIÓN.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Total pasivo (mill. €)</b>	3.390	2.706	3.115	1.289	1.197	1.667	945
<b>% sobre el total pasivo concursado</b>	45,6	39,5	40,4	15,8	34,3	15,9	18,8

De otro lado, observamos que el número de asalariados de la construcción afectados por situaciones concursales se ha mantenido bastante estable tanto en números absolutos (de los 6.604 de 2022 a los 6.540 en 2023) como porcentuales (del 16,8% al 16,4%).

TRABAJADORES VINCULADOS AL CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN. EVOLUCIÓN.							
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Total asalariados</b>	5.048	5.302	7.399	5.770	4.382	6.604	6.540
<b>% sobre el total asalariados de concursados</b>	14,4	15,2	16,2	12,7	14,1	16,8	16,4

Con respecto a los asalariados de la sociedad típica, en 2023 la mediana de las promotoras inmobiliarias se situó en tres asalariados, muy similar a la de años anteriores, confirmando su carácter básicamente patrimonial. Más asalariados se contrataron en el subsector de la Construcción (edificaciones y obras), con una mediana de 7.

ASALARIADOS DEL CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN. EVOLUCIÓN. MEDIANAS.							
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Actividades Inmobiliarias</b>	2	2	2	3	2	2	3
<b>Edificaciones y obras</b>	7	8	9	8	6	6	7

Desde la perspectiva patrimonial, la mediana de la ratio de apalancamiento del subsector inmobiliario suele ser más elevada que la del subsector de edificaciones y obras (habiéndose registrado una única excepción a este patrón en 2021). Así ha sido en 2023, con un 99% frente al 97%.

APALANCAMIENTO DEL CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN. EVOLUCIÓN. MEDIANAS.							
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Actividades Inmobiliarias</b>	0,99	1,01	1,00	1,00	0,96	1,23	0,99
<b>Edificaciones y obras</b>	0,96	0,94	0,96	0,91	1,03	0,99	0,97

Es decir, si analizamos la serie de datos desde 2017, vemos que generalmente, dentro del ciclo constructivo, las sociedades inmobiliarias tienden a acumular más financiación con respecto al valor contable de sus activos.

Siguiendo con el perfil financiero del ciclo de la construcción, en la siguiente tabla se observa que tanto las sociedades inmobiliarias como las constructivas (edificaciones y obras) que entran en concurso reflejan año a año muy poca capacidad para generar recursos en relación con sus compromisos de deuda, si bien 2023 representa una mejora con respecto al ejercicio precedente.

SOCIEDADES CON RECURSOS GENERADOS SUFICIENTES PARA ATENDER EL EXIGIBLE EN MENOS DE 10 AÑOS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE.							
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Actividades Inmobiliarias</b>	14,7	8,9	16,2	11,2	18,1	18,3	20,0
<b>Edificaciones y obras</b>	18,1	13,3	16,6	20,6	19,4	13,4	16,3

En el plano procesal, vemos que en 2023 la proporción de intentos fallidos de reestructuración (es decir, liquidaciones que se producen bien tras la apertura de la fase de convenio, o bien tras la firma de un convenio) se sitúa en el 7,5% en las Actividades inmobiliarias, siendo un 4,3% en las Edificaciones y obras.

INTENTOS FALLIDOS DE REESTRUCTURACIÓN. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE.							
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Actividades Inmobiliarias	16,9	13,4	13,1	8,0	10,2	6,2	7,5
Edificaciones y obras	12,7	15,4	9,3	7,1	7,6	8,3	4,3

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

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

PORCENTAJE DE CONVENIOS SOBRE EL TOTAL DE SOLUCIONES ASIGNATIVAS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE.							
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Actividades Inmobiliarias	8,6	10,5	10,5	9,3	4,7	10,3	6,7
Edificaciones y obras	9,6	4,1	8,6	3,1	3,5	3,1	2,7

En términos comparativos con respecto a ejercicios previos, 2023 revela cifras relativamente reducidas, especialmente entre las sociedades de Edificaciones y obras, que alcanzan una proporción de convenios mínima en la serie recogida en la tabla (un 2,7%).

### RECAPITULACIÓN

- En 2023 el peso relativo de las empresas del ciclo de la construcción se mantuvo bastante estable con respecto a los dos ejercicios precedentes (20,8% en 2021, 21,1% en 2022 y 21,6% en 2023).
- En 2023 los pasivos de la construcción representaron el 18,83% del total (fue un 34,40% y un 15,86 en 2021 y 2022 respectivamente), alcanzando el sector de servicios inmobiliarios el 7,09% sobre el total.
- En cuanto a las magnitudes absolutas del ciclo de la construcción, fue el subsector de la Construcción (Edificaciones y obras) el que sumó una mayor cifra de pasivos, 441.715.834 euros, seguido de las Actividades inmobiliarias (356.003.442 euros). Este resultado ha sido inédito puesto que, año tras año, la mayor concentración de pasivos se ha dado en este último subsector.
- Como viene siendo habitual dentro de la actividad de la construcción, en 2023 el subsector que más asalariados inmersos en situaciones concursales aportó al conjunto fue el de la edificación de obras: 4.968 asalariados.

- La proporción de sociedades concursadas que tienen más posibilidades de alcanzar un convenio (esto es, que podrían atender el exigible en menos de 10 años si a ello aplicaran la totalidad de los recursos generados) varía por subsectores, siendo del 10,81% en la Industria para la construcción, del 16,29% en las Edificaciones y obras (construcción), y del 20,00% en las Actividades inmobiliarias.
- En 2023 el 50,76% de las sociedades del subsector de las Actividades inmobiliarias exhibió fondos propios negativos, siendo esta la peor cifra de entre todos los subsectores de la construcción.
- En 2023 la mediana de la financiación a largo plazo más fondos propios en el subsector de la Construcción (edificaciones y obras) fue del 27% (sobre el valor del activo), mientras que en las Actividades inmobiliarias el porcentaje ascendió al 47%.
- Se constata el reducido porcentaje de concursos iniciados por solicitud de los acreedores en todos los subsectores analizados, marcando las actividades inmobiliarias el máximo con un 9,62%.
- En 2023 se observa el predominio claro de las fases de liquidación directas. El subsector inmobiliario marcó un 87,22%, similar al 87,80% de la Industria para la construcción, ambos significativamente por debajo del 94,05% del subsector de las edificaciones y obras.
- Entre los convenios alcanzados en 2023 para los que disponemos de información sobre el plan de pagos, en la Industria para la construcción la expectativa de recuperación de los acreedores ordinarios fue del 50,19%, siendo del 43,99% en el subsector de las Actividades inmobiliarias.

---

## 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 2023 contiene el examen de 4.943 aperturas de procedimiento concursal (de las cuales 4.448 corresponden a concursos ordinarios y 495 a procedimientos especiales de microempresas), 1.514 autos de apertura de fase sucesiva, 105 sentencias de aprobación de convenio y 5.396 autos de conclusión de concurso ordinario (no especial) liquidatorio o 'sin masa', entre otros documentos.

A través de estos documentos se han identificado los sucesos más relevantes de los procedimientos (la apertura de la fase sucesiva, 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 3.650 sociedades que entraron en concurso en 2023.

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 2023:

### Características de las Concursadas Personas Jurídicas

- La plantilla laboral de la sociedad que inició concurso en 2023 es mayor a la del conjunto de empresas españolas. De éstas, el 49,3% contrata de 1 a 2 empleados, mientras que entre las concursadas el porcentaje es del 27,5%.
- Al menos la mitad de la muestra de sociedades tiene un número igual o superior a 5 asalariados, y el 25% de las más grandes alcanza los 12 asalariados o más.
- En cuanto al pasivo, la cifra acumulada por la sociedad típica (mediana) fue de 280.024 euros. Yendo a los valores extremos, destaca la presencia de un 5% de sociedades con pasivos iguales o superiores a los 4.644.389 millones de euros. Asimismo, vemos que un 5% de las que entraron en 2023 disponían de activos cercanos o inferiores a los 6.300 euros.
- La mayor parte de las sociedades que entraron en concurso en 2023 realizaban actividades de servicios no constructivos: un 63,2%. El resto se compone de sociedades vinculadas a la construcción (un 21,6%) y a la industria (un 13,7%), alcanzando el sector primario (agricultura y pesca) un 1,5%.
- La empresa representativa acumula una edad de 11 años (mediana). Observamos asimismo que un 5% entra en concurso con menos de 3 años, mientras que el 5% del extremo opuesto alcanza o supera los 37 años.
- La sociedad concursada típica no alcanza a generar recursos positivos (sumando éstos un 5% negativo con respecto al total de exigible), y exhibe pérdidas en sus actividades de explotación (retorno negativo sobre la inversión en activos del 8%).

- El 66,3% de las sociedades concursadas registra pérdidas netas (resultado de ejercicio negativo).
- Por su parte, en la sociedad típica los aprovisionamientos dejan hasta un 54% del volumen de negocio para retribuir al resto de factores de producción.
- Desde una perspectiva patrimonial, para el 50% de la muestra el peso de la financiación a largo es del 38% o más.
- El 50% de la muestra acumula un pasivo exigible total bastante cercano al valor total del activo, con un ratio de apalancamiento del 97% o más. Un 5% de la muestra refleja una deuda inferior al 34% del activo total. Por el contrario, un 25% muestra dificultades acrecentadas, con un 135% o más en la ratio de apalancamiento.
- Para el 50% de las sociedades las reservas representan como mucho un 7% sobre la inversión. En cambio, para el 25% del extremo superior las reservas alcanzan el 35% por encima del valor del activo o más.
- Se ha constatado que en un 46,7% de las sociedades la destrucción patrimonial ha sido completa (fondos propios negativos).
- Las cifras patrimoniales son inferiores en los concursos voluntarios, ascendiendo el pasivo de la sociedad típica (mediana) de ese grupo a 274.760 euros. Le siguen los consecutivos, con 500.036 euros, y los necesarios, con 611.138 euros.
- La composición sectorial también difiere, con mayor proporción de sociedades de la construcción en el grupo de concursos necesarios: un 40,6% frente al 19,4% y el 21,4% en los consecutivos y en los voluntarios respectivamente
- En el plano de la viabilidad, los indicadores de recursos generados, de resultado de explotación (rentabilidad de los activos) y de margen sugieren que las sociedades que derivan de intentos frustrados de acuerdo preconcursal exhiben una situación claramente peor que los concursos necesarios y voluntarios.
- En el plano patrimonial, se aprecia un mayor apalancamiento en los concursos consecutivos, seguidos de los voluntarios, cuyas sociedades representativas alcanzan una deuda del 111% y del 97% sobre el valor contabilizado de los activos, frente al 91% del grupo de concursos necesarios.
- La capacidad para generar recursos en las sociedades que se acogen al procedimiento especial para microempresas es diez puntos porcentuales menor a la del conjunto de concursos ordinarios: -0,14 frente a -0,04. Su rentabilidad sobre activos es de -0,23, muy por debajo del -0,07 de las concursadas. El margen neto de los procedimientos especiales se situó en el -0,15, siendo de -0,06 en los concursos.
- El nivel de apalancamiento de las microempresas solicitantes del procedimiento especial es del 105%, muy superior al 97% de las que se acogen al concurso ordinario.

### Administración y Reasignación de Recursos

- En 2023 han sido 145 los concursos voluntarios con suspensión de facultades sin que el deudor hubiera solicitado la liquidación: un 3,4% de los concursos voluntarios.
- La mediana del pasivo se sitúa en 582.986 euros para las suspensiones por decisión del juez y en 679.258 euros en las suspensiones por solicitud de liquidación. En 2023 la decisión judicial afecta a sociedades con menor importe de pasivo comprometido en comparación con las que se orientan directamente a la

liquidación, si bien ambos grupos superan en pasivo a la sociedad concursada representativa (280.024 euros).

- Los jueces están suspendiendo las facultades en concursos voluntarios cuando aprecian una peor ratio de recursos generados sobre el exigible.
- Solamente un 2,6% de las concursadas que entra en fase sucesiva en 2023 corresponde a fases de convenio fracasadas, representando las fases de liquidación por fracaso de un convenio (previamente aprobado) un 4,1%.
- Los convenios supusieron en 2023 el 6,7% del total de las soluciones asignativas (correspondiendo el resto a fases de liquidación).
- Las sociedades que alcanzan fases de convenio o convenios reflejan una dimensión patrimonial, de actividad y de plantilla laboral claramente superior a las liquidaciones.
- En 2023 se advierte una proporción mayor de sociedades de servicios no constructivos entre las que acuerdan convenio.
- En los convenios la capacidad para generar recursos sobre el pasivo es muy modesta, con una mediana del 0%, frente al 2% en las fases de convenio y el 2% negativo en las fases de liquidación.
- Más del 50% de las sociedades que alcanza un convenio exhibe un margen neto igual o inferior al -10%, sugiriendo que parte de los convenios tendrán dificultades en cumplirse.
- Un 50% de las sociedades que alcanzan el convenio acumulan un 92% o menos de deuda en relación con el activo. La cifra se sitúa en el 86% y el 93% en las fases de convenio y de liquidación respectivamente.
- En 2023 hemos registrado un total de 495 procedimientos especiales. De estos, hemos identificado 19 procedimientos especiales de continuación de los cuales, al menos a la fecha de elaboración de este estudio, 17 no han derivado en la liquidación (3,4% de total), y 2 (0,4% del total) si lo hicieron.
- En cuanto a los procedimientos especiales de liquidación, en 36 casos (7,3% del total de 495) se nombró administrador concursal y en 440 casos no (88,9% del total).
- Los deudores que inician el procedimiento de continuación presentan mayores cifras patrimoniales (pasivo de 263.801 Euros, frente a 162.487 Euros en las liquidaciones con administrador concursal, y 164.454 Euros en las liquidaciones sin administrador concursal; medianas) y de volumen de negocio (298.741 Euros, frente a 272.776 Euros en las liquidaciones con administrador concursal, y 203.050 Euros en las liquidaciones sin administrador concursal; medianas).
- El margen neto es peor entre las que inician el procedimiento especial de continuación (-0,19 frente a -0,17 y -0,13 en los procedimientos especiales de liquidación con y sin administrador concursal; medianas), si bien el nivel de generación de recursos es similar.
- Desde el plano de la solvencia patrimonial, observamos un nivel de apalancamiento inferior entre las que inician el procedimiento especial de continuación (0,87 frente a 0,96 y 1,05 en los procedimientos especiales de liquidación con y sin administrador concursal; medianas) y una financiación más estable (proporción de fondos propios y pasivo a largo sobre activo de 0,43 frente a 0,27 y 0,30 en los procedimientos especiales con y sin administrador concursal; medianas).
-

## La Recuperación del Crédito en los Convenios

- De los 105 convenios registrados en 2023, solamente un 1,9% correspondió a concursos necesarios. Por tanto, prácticamente no encontramos señales de la iniciativa de los acreedores que antecedan la consecución de los convenios.
- En 2023 el 60,0% de los convenios fueron aprobados en fase sucesiva. El 40,0% restante está constituido por convenios tramitados previamente a la conclusión de la fase común, lo que supone un ahorro significativo de tiempo.
- En 2023 la mediana (percentil 50) de la expectativa de recuperación ha sido del 48,8%. Es decir, los acreedores ordinarios del convenio típico aprobado en 2023 sufren una pérdida estimada del 51,2%.
- Por su parte, las propuestas aprobadas sin fase sucesiva de convenio suponen un porcentaje superior de recuperación, un 58,7%. Así, en los casos en que el acuerdo se alcanzó de forma ágil la expectativa de recuperación para los acreedores ordinarios resultó ser superior al resto de convenios.
- Analizando las medianas, no se observa un patrón claro que permita relacionar el tamaño o el sector con la recuperación.
- Con respecto a la edad (tiempo de presencia en el mercado), los datos indican que los grupos con menor recuperación están compuestos por sociedades relativamente más longevas.
- Se observa que el grupo cuya expectativa de recuperación fue superior al 75% refleja un nivel muy elevado de apalancamiento, si bien también acumula una ratio elevada de reservas, así como una elevada proporción de financiación a largo. Es decir, a pesar de estar muy apalancadas, las sociedades con mayor compromiso muestran una mejor trayectoria de beneficios y una estructura de financiación más estable.
- A pesar de lo anterior, 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 viabilidad o la calidad patrimonial de la empresa y la recuperación de los acreedores.

## Duración del Concurso

- La probabilidad de que un concurso requiera más de un año para concluir la fase común se sitúa en el 14,5% para los concursos de menor complejidad o tamaño, y en el 14,9% para el resto (cifras que incluyen los concursos 'sin masa').
- En 2023 la mediana de la duración de la fase común se situó en 137 días para el grupo de menor dimensión o complejidad (4,6 meses), siendo 151 en el de mayor complejidad (5 meses). Es decir, el análisis refleja tiempos menores en los concursos de menor dimensión.
- Los tiempos de la fase común son inferiores en los concursos voluntarios (164 días menos en el grupo de menor complejidad; 29 menos en el otro grupo), sugiriendo que la iniciativa del deudor repercute en una mayor eficacia de los órganos concursales (por su mayor predisposición a colaborar, posiblemente).
- La existencia de dos autos de apertura de fase sucesiva extiende los tiempos de forma significativa en los concursos menos complejos (448 días más), siendo también significativa (aunque menor) la diferencia en los concursos de mayor dimensión (216 días más).

- Se confirma la mayor agilidad del convenio aprobado sin fase de convenio. Vemos que fueron necesarios 392 días para aprobar un convenio en fase común, frente a los 1.404 días consumidos en el resto de convenios.
- Una vez iniciada la fase sucesiva, la aprobación del convenio en los concursos menos complejos o con menos dimensión (menos de 5 millones de pasivo) consume 269 días, siendo muy superior la cifra obtenida para el resto: 464 días.
- Incluyendo los concursos ‘sin masa’, la duración total de un concurso típico (del inicio hasta la conclusión en 2023) se sitúa en 351 días. Excluyendo los concursos ‘sin masa’, la cifra asciende a 1.678 días.
- No se aprecia una relación clara entre la duración de la fase común y el tamaño patrimonial o el volumen de actividad. En cambio, la cifra de asalariados es mayor en las fases comunes más rápidas. Por otra parte, se constata una mayor presencia de concursadas de la construcción en las fases comunes más lentas.
- En contraste con los concursos abreviados o de menor dimensión (en los que, sea cual sea el indicador de viabilidad, los concursos con mayor duración reflejan una peor imagen), en los concursos de mayor complejidad o dimensión, los indicadores de viabilidad son generalmente mejores en los grupos cuya fase común fue más lenta.
- En los concursos menos complejos, se observa una asociación positiva entre el apalancamiento y la duración de la fase común; sin embargo, en los concursos ordinarios o con pasivo igual o superior a los 5 millones, la cifra máxima de apalancamiento se ha situado en el cuarto de concursos más rápidos. Por su parte, el nivel de reservas se asocia a una mayor celeridad en la fase común, tanto en los concursos de menor dimensión como en los de mayor dimensión.
- Un total de 12 concursos ‘sin masa’ alcanzaron la fase de liquidación, situándose la mediana de tiempo de este trámite en los 130 días (unos 4,3 meses). Se trata de empresas relativamente pequeñas (con pasivo de 510.108 euros frente a los 1.219.044 euros del conjunto de fases de liquidación iniciadas en 2023), generalmente pertenecientes al sector servicios, más jóvenes (con una mediana de 10 años frente a los 16 años del conjunto de fases de liquidación iniciadas en 2023), con una generación de recursos nula (frente a una ratio del 2% negativa en el conjunto de fases de liquidación), con un bajo nivel de reservas sobre activo (del 2%, por debajo del 7% del conjunto de fases de liquidación) y una proporción de financiación a largo plazo mayor (un 65% frente al 51% en el conjunto de fases de liquidación).
- Fueron 1.665 los concursos ‘sin masa’ concluidos en 2023 en los que no se nombró administrador concursal, siendo su duración total típica 68 días (mediana). De otro lado, la duración total (de inicio a conclusión) de los concursos ‘sin masa’ concluidos en 2023 en los que se nombró administrador concursal y cuyo informe no contuvo indicios (758 observaciones) se sitúa en 69 días.
- De forma general para los concursos ‘sin masa’, salvo en los pocos casos de apertura de la fase de liquidación, vemos que el sistema se está ajustando adecuadamente a los plazos legalmente previstos.
- Con respecto a las concursadas ‘sin masa’ que concluyen concurso en 2023 sin haber abierto fase de liquidación, no hemos advertido diferencias significativas de perfil (tamaño, sector, etc.) en función de si se nombró administrador concursal o no. Desde la perspectiva de solvencia patrimonial, destaca el elevado apalancamiento de ambos grupos, confirmando la debilidad de la masa activa con respecto al importe acumulado de la deuda: un 105% y un 114%, porcentajes que contrastan con el nivel exhibido por el conjunto de las concursadas (un 97%; sección 1.4 del primer capítulo).

## Los Concursos del Ciclo de la Construcción

- En 2023 el peso relativo de las empresas del ciclo de la construcción se mantuvo bastante estable con respecto a los dos ejercicios precedentes (20,8% en 2021, 21,1% en 2022 y 21,6% en 2023).
- En 2023 los pasivos de la construcción representaron el 18,83% del total (fue un 34,40% y un 15,86 en 2021 y 2022 respectivamente), alcanzando el sector de servicios inmobiliarios el 7,09% sobre el total.
- En cuanto a las magnitudes absolutas del ciclo de la construcción, fue el subsector de la Construcción (Edificaciones y obras) el que sumó una mayor cifra de pasivos, 441.715.834 euros, seguido de las Actividades inmobiliarias (356.003.442 euros). Este resultado ha sido inédito puesto que, año tras año, la mayor concentración de pasivos se ha dado en este último subsector.
- Como viene siendo habitual dentro de la actividad de la construcción, en 2023 el subsector que más asalariados inmersos en situaciones concursales aportó al conjunto fue el de la edificación de obras: 4.968 asalariados.
- La proporción de sociedades concursadas que tienen más posibilidades de alcanzar un convenio (esto es, que podrían atender el exigible en menos de 10 años si a ello aplicaran la totalidad de los recursos generados) varía por subsectores, siendo del 10,81% en la Industria para la construcción, del 16,29% en las Edificaciones y obras (construcción), y del 20,00% en las Actividades inmobiliarias.
- En 2023 el 50,76% de las sociedades del subsector de las Actividades inmobiliarias exhibió fondos propios negativos, siendo esta la peor cifra de entre todos los subsectores de la construcción.
- En 2023 la mediana de la financiación a largo plazo más fondos propios en el subsector de la Construcción (edificaciones y obras) fue del 27% (sobre el valor del activo), mientras que en las Actividades inmobiliarias el porcentaje ascendió al 47%.
- Se constata el reducido porcentaje de concursos iniciados por solicitud de los acreedores en todos los subsectores analizados, marcando las actividades inmobiliarias el máximo con un 9,62%.
- En 2023 se observa el predominio claro de las fases de liquidación directas. El subsector inmobiliario marcó un 87,22%, similar al 87,80% de la Industria para la construcción, ambos significativamente por debajo del 94,05% del subsector de las edificaciones y obras.
- Entre los convenios alcanzados en 2023 para los que disponemos de información sobre el plan de pagos, en la Industria para la construcción la expectativa de recuperación de los acreedores ordinarios fue del 50,19%, siendo del 43,99% en el subsector de las Actividades inmobiliarias.

---

## III.METODOLOGÍA

---

### 1. Objetivos y límites de la información disponible

La estadística concursal supone el esfuerzo de los Registradores Mercantiles y del Colegio de Registradores, a través de su Centro de Procesos Estadísticos, para utilizar de forma agregada la información disponible relativa a las inscripciones de los documentos que conforman las diferentes fases de los procedimientos regulados en el Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal; BOE de 07 de mayo de 2020, actualizado el 29 de junio de 2023. Se propone con ello aportar conocimiento de su desarrollo, causas y consecuencias prácticas, partiendo de una función fundamental de dichos procedimientos: establecer un marco institucional para decidir el destino de los recursos productivos de las sociedades mercantiles en situación de desequilibrio financiero cuyos pasivos no se han podido renegociar de forma privada.

Se 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.

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

En cuanto a la información económica aportada, que permite ofrecer parámetros para dimensionar las sociedades afectadas, 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 inicio del procedimiento. 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 específico de este estudio, se recuerda la intencionalidad de analizar el desarrollo interno de los procedimientos.

## 2. Procesamiento de la Información

La captación de datos se lleva a cabo por el Colegio de Registradores, a través de su Centro de Procesos Estadísticos (CPE). 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.)

El sistema de captación y proceso de datos tiene como objetivo aportar conocimiento sobre el funcionamiento del sistema concursal. Nuestro circuito informativo permite acceder a la información contenida en documentos originados en los juzgados con competencia mercantil y que corresponden a diversos momentos del procedimiento.

La adopción de un enfoque temporal se debe a que el objeto de análisis de este estudio es un *procedimiento* judicial complejo (compuesto por dos grandes fases, común y sucesiva), cuya evolución está sujeta a una serie de decisiones tanto del órgano judicial como de las partes afectadas (deudor y acreedores), y a una serie de contingencias.

Los principales documentos procesados son:

- (1) Auto de declaración del concurso
- (2) Auto de modificación de las facultades del deudor
- (3) Informe de administración concursal
- (4) Auto de apertura de la fase sucesiva
- (5) Sentencia de aprobación de convenio
- (6) 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 es 'sin masa' o no. También identificamos si el deudor solicitó la liquidación.

A partir de este momento inicial, controlamos los sucesos críticos que influyen sobre el desarrollo del concurso. En su caso, los Autos de modificación de las facultades (documento (2)) permiten identificar la evolución del control de la concursada. La fecha del informe de administración concursal (documento (3)) indica la proximidad de la finalización de la fase común. 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 (4)). La Sentencia de aprobación de convenio (documento (4)) nos informa de las cláusulas y del carácter de los acuerdos pactados por las partes, permitiéndonos estimar las expectativas de cobro de los acreedores afectados. La salida alternativa al procedimiento, la liquidación, se capta a partir del Auto de apertura de la fase de liquidación (documento (4)). 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 gran 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, muy especialmente la duración de la fase común. La estrategia para su cálculo consiste en tomar como referencia la fecha de presentación del informe de la administración concursal, por constituir su elaboración la principal tarea de la fase común y por ser, tanto antes como después de la reforma de la *Ley 16/2022*, la que acumula la mayor proporción en los plazos previstos para esta fase. Concretamente, cuando la presentación del informe precede a la apertura de la fase de liquidación o a la de convenio, consideramos la fecha de la fase sucesiva como la de conclusión de la fase común. En caso contrario, cuando el informe sea posterior a la apertura de la fase sucesiva, la fecha de referencia para estimar la duración de la fase común será la de la presentación del informe añadiéndole el plazo legal previsto para el cierre de aquella (quince días tras la presentación del informe, en la nueva normativa). En definitiva, así como en anuarios anteriores al de 2023 el énfasis se ponía básicamente en la fecha de inicio de la fase sucesiva, aquí se toma en consideración la fecha de la presentación del informe de la administración concursal como trámite central de la fase común.

Todo lo dicho hasta ahora en esta sección se refiere al procedimiento concursal ordinario. La metodología aplicable al procedimiento especial para microempresas se encuentra actualmente en desarrollo, si bien se han tomado datos críticos sobre la naturaleza asignativa del mismo: procedimiento especial de continuación o de liquidación. Con respecto al procedimiento especial de liquidación, se ha tomado en cuenta si se nombró administrador concursal.

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

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

Las cuatro primeras variables captan el tamaño de la solicitante:

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

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

En cuanto al sector, en el primer y quinto capítulo se ha añadido una agrupación específica para las actividades de la Construcción, a efectos de informar al lector interesado sobre la incidencia de los concursos en los diversos subsectores que conforman el ciclo constructivo. El siguiente cuadro refleja la agrupación de los códigos CNAE 2009 en cada uno de los cuatro principales subsectores de este ciclo, según criterio propuesto por el Colegio de Registradores para esta materia.

### VARIABLES QUE CAPTAN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

DIMENSIÓN QUE SE CAPTA CON LA VARIABLE	VARIABLE
<b>Dimensión de la concursada</b>	Activo Total
	Pasivo Exigible <sup>(*)</sup>
	Volumen de negocio
	Número de asalariados
<b>Sector y Edad</b>	Pertenencia a la industria
	Pertenencia a la construcción
	Pertenencia al sector servicios
	Edad
<b>Viabilidad basada en indicadores de actividad</b>	Valor añadido <sup>(**)</sup> / Volumen de actividad
	Resultado Neto / Volumen de actividad
	Resultado Expl. / Activo Total
	Recursos generados <sup>(***)</sup> / Pasivo Exigible
<b>Solvencia basada en indicadores patrimoniales</b>	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

#### **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	Compra-venta de bienes inmobiliarios por cuenta propia
6820	Alquiler de bienes inmobiliarios por cuenta propia
6831	Agentes de la propiedad inmobiliaria
6832	Gestión y administración de la propiedad inmobiliaria

Finalmente se ha elegido un conjunto de ratios económico - financieras. El empleo de ratios sigue siendo uno de los métodos más recurridos tanto para la predicción como para el diagnóstico de problemas financieros. Aunque las ratios seleccionadas no son sino una pequeña muestra de la multitud de variables utilizadas para el análisis financiero, creemos que aportan información relevante para comprender las diversas dimensiones de la insolvencia.

Hemos agrupado las ratios según la naturaleza de las magnitudes que las constituyen.

Viabilidad basada en la actividad: se eligen variables que ponen énfasis en magnitudes de tipo “flujo” (volumen de actividad, valor añadido, beneficios, recursos generados...).

Solvencia basada en el patrimonio: aquí se construyen ratios a partir de magnitudes “stock” (las diversas partidas de activos y pasivos).

Señalemos que, como regla general, no se han considerado las observaciones para las que no se dispone del pasivo exigible o esta magnitud presenta cifras negativas o muy reducidas (véanse en este cuadro los criterios para la detección y tratamiento de errores del pasivo exigible).

Asimismo, los datos contables corresponden al primer ejercicio contable completo disponible anterior al inicio del concurso. No se han considerado ejercicios contables anteriores al período n-2 respecto del año en que la concursada entró en el procedimiento. Los siguientes cuadros detallan los filtros aplicados a cada una de las variables que captan las características de las concursadas.

### DETECCIÓN Y TRATAMIENTO DE ERRORES

#### DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA

VARIABLE	ERROR	TRATAMIENTO
<b>Pasivo exigible</b>	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.
<b>Activo total</b>	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.
<b>Volumen de negocio</b>	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
<b>Industria</b>	No disponer del Código CNAE-09 con un mínimo de dos dígitos.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
<b>Construcción</b>	No disponer del Código CNAE-09 con un mínimo de dos dígitos.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
<b>Servicios</b>	No disponer del Código CNAE-09 con un mínimo de dos dígitos.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
<b>Edad (al inicio del concurso)</b>	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
<b>Valor añadido / Volumen de negocio</b>	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.

<b>Resultado del ejercicio / Volumen de negocio</b>	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.
<b>Resultado de explotación / Activo total</b>	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.
<b>Recursos generados / Pasivo exigible</b>	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
<b>Fondos propios + Exigible no corriente / Activo total</b>	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.
<b>Inmovilizado material y financiero / Activo total</b>	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.
<b>Pasivo Exigible / Activo Total</b>	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.
<b>Reservas totales / Activo total</b>	La concursada no aporta información sobre las reservas.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	La concursada no refleja cifras de activo total (tras filtrar por los criterios indicados arriba para esta magnitud contable), o bien su valor es cero.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.

## 3. Técnicas de Análisis

### 3.1. Cálculo de percentiles

Asumiendo que disponemos de  $n$  observaciones de una variable, el cálculo de un percentil consiste primero en colocar los valores de la variable  $x_j$  en orden ascendente,  $j=1, 2, 3, \dots, n-1, n$ . Luego asignamos a cada observación un valor  $W_j$  igual a  $(100/n)*j$ . A fin de encontrar el percentil  $t$ ,  $p_t$  (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  $x_j \leq p_t$ . 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 inferior a  $x_i$ .

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

### 3.2. Cálculo del valor actual del compromiso de pagos a los acreedores

Para una sentencia de aprobación de convenio dictada en fecha  $t=0$ , donde se acuerda una espera de  $n$  períodos y una quita de  $q$  (con  $0 \leq q < 1$ ), aplicable al valor nominal  $N$  del crédito ordinario concursal, se identifica primero la distribución temporal de pagos (normalmente anuales),  $P_0, P_1, P_2, \dots, P_{n-1}, P_n$  (indicando los subíndices el momento en que se produce el pago, sin que necesariamente  $P_t = P_{t-1}$ ), cumpliéndose que:

$$(1) \quad q \times N = \sum_{t=0}^n P_t$$

El valor actual se calcula:

$$(2) \quad VA_0 = P_0 + \sum_{t=1}^n \frac{P_t}{(1+r_0)^t}$$

siendo  $r_0$  el tipo de referencia de enero del año en que se declara aprobado el convenio.

Por cada 100 unidades monetarias de crédito concursal, las expectativas de recuperación  $R$  de los acreedores ordinarios (suponiendo que el deudor cumple con todos los pagos  $P_0, P_1, P_2, \dots, P_{n-1}, P_n$ ) serán:

$$(3) \quad R = \frac{VA_0}{N} \times 100$$

Apuntemos que generalmente los convenios no informan sobre el valor nominal  $N$ , sino que comunican los  $P_0, P_1, P_2, \dots, P_{n-1}, P_n$  en términos porcentuales respecto a  $N$ , por lo que hemos normalizado todos los casos a  $N = 100$ .

Cuando no se dispone del texto completo del convenio, pero sí conocemos la quita y la espera, hemos asumido una distribución uniforme de los pagos al final de cada período anual comprendido en la espera.

Como interés de referencia  $r_0$  se ha tomado el tipo medio ponderado para nuevas operaciones, préstamos y créditos entre 250 mil hasta un millón de Euros realizados por los bancos a las sociedades no financieras (fuente: Tabla 19.6. Boletín Estadístico. Banco de España).