

ESTADÍSTICA CONCURSAL

EL CONCURSO DE ACREEDORES EN CIFRAS

ANUARIO
2024



Registradores DE ESPAÑA

ESTADÍSTICA CONCURSAL



ANUARIO 2024



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

Créditos

Edita:

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

Príncipe de Vergara 70, 28006. Madrid.

<http://www.registradores.org>

Coordina:

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

Autor:

Dr. Stefan F. van Hemmen

Departamento de Economía de la Empresa

Universidad Autónoma de Barcelona

Depósito Legal:

M. xx.xxx-2024

ISSN:

1888-8747

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

ÍNDICE

I. ANÁLISIS DE RESULTADOS	3
1. Características de las Solicitantes	5
1.1. Dimensión.	6
1.2. Sector y edad.	9
1.3. Viabilidad basada en la actividad.	11
1.4. Solvencia patrimonial.	14
1.5. Por solicitante.	15
1.6. Por procedimiento (ordinario o especial).	18
1.7. Evolución temporal.	22
2. Administración y Reasignación de Recursos	27
2.1. Evolución del control.	30
2.2. Por solicitante y control.	32
2.3. Evolución asignativa. Antecedentes.	35
2.4. Reasignación de recursos.	37
2.5. Evolución temporal.	43
3. La Recuperación del Crédito en los Convenios	48
3.1. Características de los Convenios y Recuperación del Crédito.	50
3.1.1. Características de los convenios.	50
3.1.2. Recuperación del crédito.	51
3.2. Características de la Concursada y Expectativas de Cobro.	51
3.3. Evolución temporal.	55
4. Duración del Procedimiento Concursal Ordinario	57
4.1. Duración de las fases y duración total.	57
4.2. Características de la sociedad y duración de la fase común.	66
4.2.1. Procedimientos Abreviados o de pasivo inferior a 5 mill. de Euros (según duración).	67
4.2.2. Procedimientos Ordinarios o de 5 mill. de Euros o más de pasivo (según mayor o menor duración).	70
4.3. Concursos 'sin masa' y procedimientos especiales	74

4.3.1. Fases de liquidación en concursos “sin masa”.	74
4.3.2. Conclusiones sin fase previa de liquidación en concursos “sin masa”.	76
4.3.3. Conclusiones de los Procedimientos Especiales de Liquidación	79
4.4. Evolución temporal.	79
5. Los procedimientos del Ciclo de la Construcción	83
5.1. La construcción: perspectiva sectorial del Colegio de Registradores.	83
5.2. Características de las sociedades del ciclo constructivo.	84
5.2.1. Peso y dimensión de las concursadas del ciclo de la construcción.	85
5.2.2. Perfil económico y financiero de las concursadas del ciclo de la construcción.	91
5.3. Aspectos procesales.	100
5.4. Evolución temporal.	103
II. CONCLUSIONES	107
III. METODOLOGÍA	114
1. Objetivos y límites de la información disponible	114
2. Procesamiento de la Información	115
3. Técnicas de Análisis	121

I. ANÁLISIS DE RESULTADOS

STEFAN F. VAN HEMMEN

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

En cuanto a los documentos jurídicos, un valor distintivo de esta estadística es la aportación de conocimiento sobre la evolución, de inicio a fin, de los procedimientos. Para ello, en esta *Estadística Concursal Anuario 2024* se han examinado, entre otros documentos, 4.636 aperturas de procedimiento concursal ordinario y 1.356 aperturas de procedimientos especiales de microempresas (sección 1.6 del capítulo 1), 1.471 autos de apertura de fase sucesiva (sección 2.3 del capítulo 2), 60 sentencias de aprobación de convenio (sección 3.1 del capítulo 3), 5.489 autos de conclusión de concurso ordinario (no especial) liquidatorio o 'sin masa' (sección 4.1 del capítulo 4) y 644 conclusiones de los procedimientos especiales de liquidación (sección 4.3.3 del capítulo 4). Por su parte, con relación a las sociedades que inician procedimiento en 2024, hemos analizado un total de 4.347 cuentas anuales previas al concurso (sección 1.1 y siguientes del capítulo 1).

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

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

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

En el primer capítulo se analiza la información contenida 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 2024. Además, se presentan las variables que se emplearán en las comparaciones económico-financieras a lo largo del anuario: tamaño, sector, edad, viabilidad y solvencia. Se contrastan las diferencias entre los concursos iniciados por el deudor y por los acreedores. También se ofrece una perspectiva comparada entre los dos procedimientos concursales vigentes desde el 1 de enero de 2023: el especial para microempresas y el ordinario (para sociedades que no lo sean). Finalmente, se compara la identidad del solicitante en cada tipo de procedimiento.

En el segundo capítulo se describe la evolución de los procedimientos vigentes en 2024 desde dos perspectivas. Primero, se analizan las disposiciones sobre la administración de la concursada no microempresa en los concursos ordinarios: intervención o suspensión. Salvo que el deudor solicite la liquidación, que mantenga o pierda el control de los recursos dependerá de la identidad del solicitante y, en última instancia, del juez. Esta cuestión es relevante, pues el valor de los bienes y derechos que integran la masa activa dependerá de la calidad de su administración. En segundo lugar, se estudian las soluciones asignativas posibles: un plan de viabilidad aprobado junto a un convenio de reestructuración del pasivo, o bien la realización o liquidación de los activos,

como conjunto productivo o por separado. Se analizan las características de los concursos que siguen una u otra vía, incluyendo 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 2024. Además de conocer los antecedentes de carácter procesal de los convenios, el principal objetivo del capítulo consiste en estimar las expectativas de cobro de los acreedores afectados por el convenio. El cálculo de estas expectativas se realiza actualizando los pagos comprometidos por el deudor, lo que nos permite cuantificar la parte del importe del crédito a la que están renunciando los acreedores. A partir de esta estimación, ordenamos los convenios en dos grupos, de menor o 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 que los acreedores conozcan en tiempo razonable el contenido del Informe de la Administración concursal (uno de los principales trámites de la fase común), donde se contabiliza el valor de la masa activa y de los pasivos concursales. También resulta relevante estimar el tiempo necesario para alcanzar un convenio de reestructuración. Luego, cuando el procedimiento tenga por finalidad reasignar los recursos productivos, resulta de interés conocer los tiempos de liquidación. Por su parte, se dedica una sección a estudiar los tiempos de los concursos 'sin masa' hasta la fase de liquidación (cuando tenga lugar), o bien hasta su conclusión. Finalmente, se calculan los tiempos entre el auto de apertura y el auto de conclusión en los procedimientos especiales de liquidación.

En el quinto y último capítulo estudiaremos los procedimientos (concursores 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 más relevantes de los procedimientos concursales ordinarios (no especiales).

En cada capítulo del Anuario 2024 se incluye una sección de evolución temporal, en la que se comparan los resultados obtenidos con los de los anuarios anteriores. Esta perspectiva permite ir definiendo las características estructurales (más o menos estables a lo largo del tiempo) del sistema concursal, distinguiéndolas de aquellas que tienen carácter coyuntural. La elaboración de nuevos anuarios en los años sucesivos posibilita la identificación de las posibles tendencias asociadas a los ciclos económicos, así como los efectos que las sucesivas reformas van teniendo sobre los hechos más relevantes del sistema concursal.

Previamente es conveniente hacer el siguiente apunte normativo: no se incluye aún en el Anuario 2024 la modificación del *Texto refundido de la Ley Concursal* (aprobado por el *Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo*) introducida por la *Ley Orgánica 1/2025, de 2 de enero, de medidas en materia de eficiencia del Servicio Público de Justicia*, en la Disposición final vigesimoctava, de entrada en vigor a los tres meses de su publicación en el Boletín Oficial del Estado el 3 de enero de 2025 (es decir, el 3 de abril de 2025).¹

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

1. Características de las Solicitantes

El objetivo de este capítulo es conocer el perfil económico-financiero de las sociedades que inician un procedimiento judicial de insolvencia (sea ordinario o especial) en 2024, tomando como referencia los últimos estados contables disponibles anteriores a la solicitud. Una vez descritas las características del conjunto, estudiamos sus diferencias en función de la identidad del solicitante (acreedor/es o deudor) del procedimiento iniciado en 2024,² así como por tipo de procedimiento (ordinario o especial).

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

El ejercicio 2024 constituye el segundo año consecutivo de despliegue completo de la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*, motivo por el que dejan de analizarse los concursos consecutivos, esto es, derivados de Acuerdos Extrajudiciales de Pagos o Acuerdos de Refinanciación inviables, nulos o ineficaces. La razón es que en 2024 su número se ha visto reducido a 8 casos (de los cuales disponemos de cuentas válidas en 4 casos). Este tipo de concursos va desapareciendo en virtud de la referida reforma, que sustituyó el Acuerdo Extrajudicial de Pagos y el Acuerdo de Refinanciación por la figura del Plan de Reestructuración, estableciendo que, en el supuesto de incumplimiento del mismo por causa de insolvencia, cualquier persona legitimada puede solicitar la declaración del procedimiento, que ya no se denominará ‘consecutivo’.

Otro aspecto muy destacable de la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal* es que introdujo 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 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.³

² No se analizan para 2024 los concursos consecutivos, esto es, derivados de Acuerdos Extrajudiciales de Pagos o Acuerdos de Refinanciación inviables, nulos o ineficaces. En 2024 su número se ha visto reducido a 8 casos (de los cuales disponemos de cuentas válidas en 4 casos). Este tipo de concursos va desapareciendo en virtud de la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*, reforma sustituyó el Acuerdo Extrajudicial de Pagos y el Acuerdo de Refinanciación por la figura del Plan de Reestructuración, estableciendo que, en el supuesto de incumplimiento del mismo por causa de insolvencia, cualquier persona legitimada puede solicitar la declaración de concurso, que ya no se denominará ‘consecutivo’.

³ 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 2024, 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.

Señalemos que, a efectos del estudio del perfil de la sociedad que entra en el sistema concursal, **los apartados 1.1 a 1,5 incluyen tanto a procedimientos concursales (a los que también nos referiremos como ‘ordinarios’) como a procedimientos especiales de microempresas, realizándose un análisis separado de estos últimos en la sección 1.6.**

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

1.1. Dimensión.

Empezamos estudiando la dimensión del conjunto de sociedades que inician procedimiento judicial de insolvencia (sea ordinario o especial) en 2024, uno de los aspectos que, como se verá en los próximos capítulos, mayor incidencia tiene sobre la evolución de los procedimientos.

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

DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	8.556	78.947	251.002	784.002	5.531.855	4.210
Pasivo Exigible (€)	24.189	105.476	268.348	774.820	4.693.588	4.347
Volumen de Negocio (€)	17.134	133.666	365.337	1.007.921	5.950.765	3.826
Asalariados	1	2	5	12	44	3.499

El estadístico p50 (es decir, la mediana) nos indica que la sociedad típica tiene un pasivo de 268.348 euros, siendo el activo inferior (251.002 euros). El volumen de actividad de la sociedad típica se sitúa en 365.337 euros. Yendo a los valores extremos, destaca la presencia de un 5% de sociedades con activos patrimoniales iguales o superiores a 5.531.855 euros.

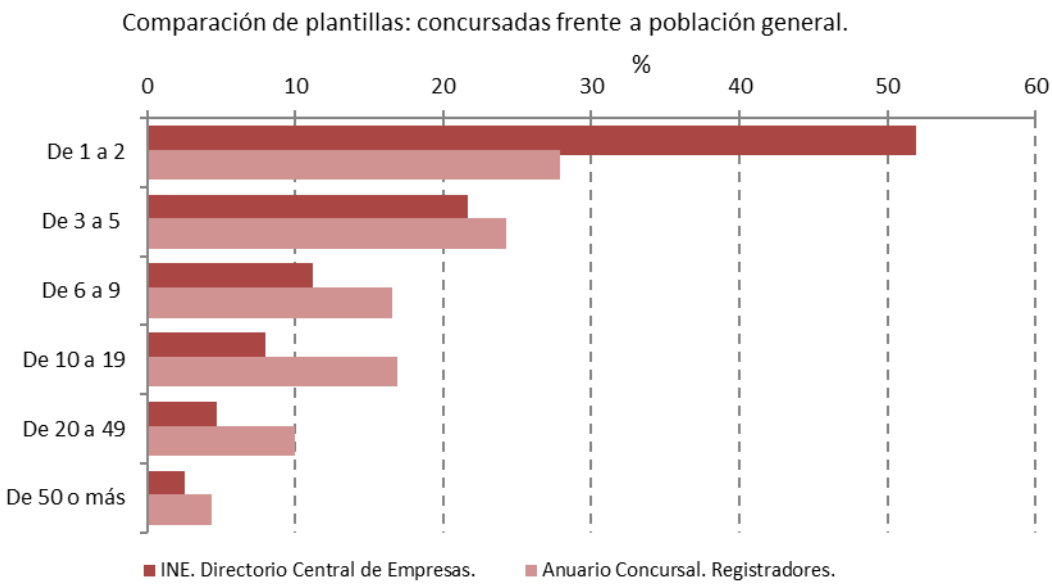
Asimismo, vemos que un 5% de las sociedades que inician procedimiento en 2024 disponía como mucho de activos de 8.556 euros. Por su parte, la mediana del número de asalariados fue 5. Es decir, al menos la mitad de las sociedades con plantilla laboral tenía un número igual o superior a 5 asalariados, y el 25% de las más grandes

alcanzó los 12 o más. Vemos también que un 5% contrataba 44 asalariados o más.⁴ En la siguiente tabla se muestra la comparación en términos porcentuales de los tramos de asalariados en España según publica el Instituto Nacional de Estadística (Directorio Central de Empresas) y el Anuario Concursal.

COMPARACIÓN DIRCE – ANUARIO CONCURSAL				
TRAMOS	INE. DIRECTORIO CENTRAL DE EMPRESAS*	PORCENTAJE	ANUARIO CONCURSAL. REGISTRADORES.	PORCENTAJE
De 1 a 2	513.606	52,0	916	27,9
De 3 a 5	213.847	21,6	796	24,3
De 6 a 9	110.361	11,2	544	16,6
De 10 a 19	78.992	8,0	553	16,9
De 20 a 49	46.473	4,7	328	10,0
De 50 o más	24.788	2,5	144	4,4
Total	988.067	100	3.281	100

* Excluidas “Personas Físicas” y “Organismos autónomos y otros”

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



Así, el 52,0% de las empresas españolas contrata de 1 a 2 empleados, mientras que entre las que inician procedimiento el porcentaje es del 27,9%. Es ya a partir del tramo de 3 a 5 trabajadores que el porcentaje del grupo que inicia procedimiento supera al del conjunto. Un 16,9% de las que inicia procedimiento se encuentran dentro del tramo de 10 a 19 asalariados, por contraste al 8,0% del conjunto total. La diferencia es también muy

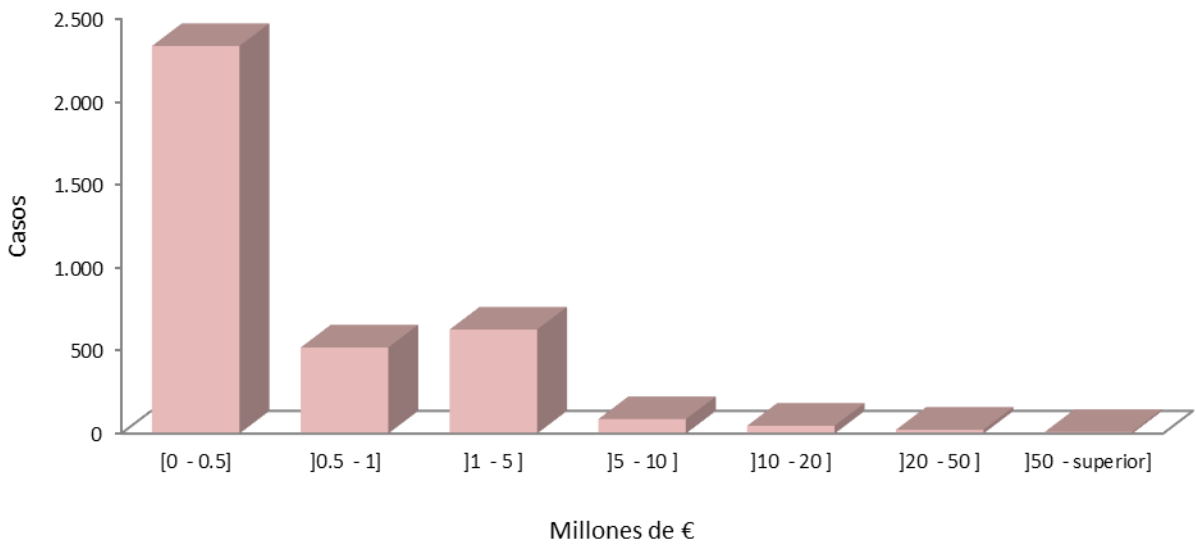
⁴ Este cálculo incluye a las sociedades con plantilla laboral (más de 0 asalariados). Quedan excluidas las que incumplieron su deber de depósito, presentaron cuentas erróneas, no contrataron asalariados o bien, lógicamente, las que no informaron de su número.

clara en el siguiente tramo, de 20 a 49 asalariados: 10,0% (que inician procedimiento) frente a 4,7% (conjunto de empresas), así como en el tramo de sociedades de 50 o más (4,4% frente 2,5%). Podemos pues afirmar que de forma general las sociedades más grandes están más representadas entre las que inician procedimiento que en la población de empresas.

En el plano patrimonial, teniendo en cuenta que el objeto de los procedimientos consiste en la 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]	2.833	65,2	65,2
]0.5 - 1]	615	14,1	79,3
]1 - 5]	696	16,0	95,3
]5 - 10]	97	2,2	97,6
]10 - 20]	57	1,3	98,9
]20 - 50]	32	0,7	99,6
50 o más	17	0,4	100,0

Tamaño por tramos de Pasivo Exigible



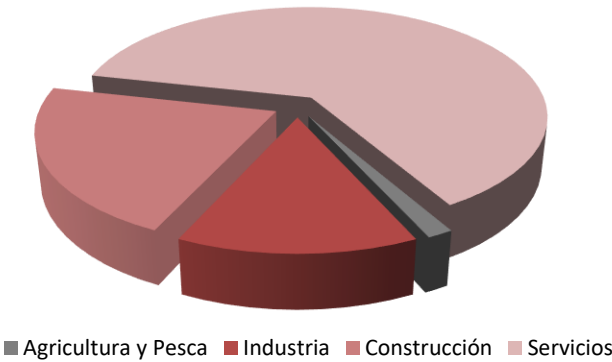
Los datos revelan que más de dos tercios de las sociedades que inician procedimiento (concretamente, un 65,2%) exhiben una deuda exigible igual o inferior al medio millón de euros. Si a este tramo le añadimos el siguiente, constatamos que un 79,3% acumula pasivos de un millón de Euros o menos. También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

1.2. Sector y edad.

Seguidamente, agrupamos las sociedades que iniciaron procedimiento concursal en el año 2024 en cuatro grandes sectores de actividad económica⁵, con el objetivo de obtener una visión más estructurada y significativa del perfil empresarial afectado. Del análisis realizado se desprende que una proporción mayoritaria de estas sociedades, concretamente el 66,6%, desarrollaban su actividad dentro del sector de los servicios no vinculados a la construcción, lo que pone de manifiesto el peso específico de este ámbito en el conjunto del tejido empresarial en situación concursal. A continuación, se sitúan las sociedades cuya actividad principal está relacionada con el sector de la construcción, que representan un 20,1% del total, seguidas por aquellas pertenecientes al sector industrial, que suponen un 11,9%. Por último, el sector primario, que engloba las actividades agrícolas y pesqueras, presenta una incidencia mucho menor, concentrando tan solo un 1,4% de los casos registrados. Esta distribución refleja no solo la estructura económica general del país, sino también la distinta exposición de cada sector a situaciones de insolvencia en el contexto actual.

AGREGACIÓN DEL SECTOR DE LA CONCURSADA		
	OBSERVACIONES	%
Agricultura y pesca	82	1,4
Industria	703	11,9
Ciclo Construcción*	1.188	20,1
Servicios	3.934	66,6

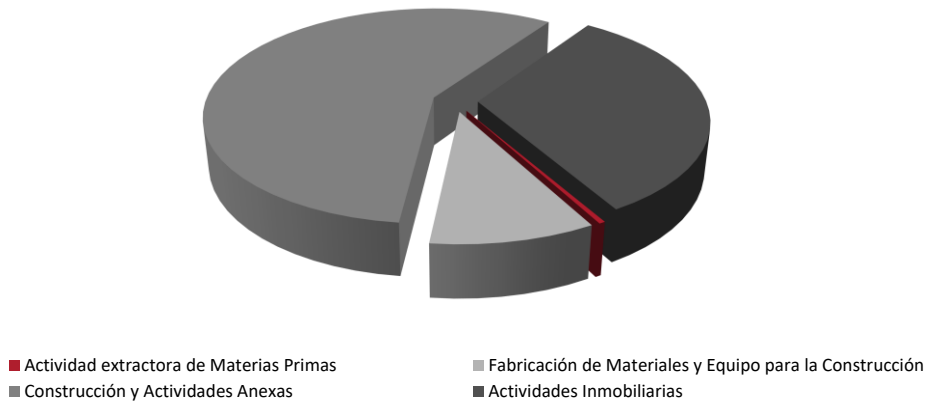
* Criterio de agrupación SEREG.



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

⁵ En el Anuario concursal se ha decidido seguir como criterio de clasificación el propuesto por el Servicio de Estadísticas Registrales del Colegio de Registradores, criterio que se expone con detalle en la sección de Metodología, y que tiene como principal objetivo reunir en un único sector a las sociedades vinculadas directamente con el sector de la construcción. Ello implica, por tanto, que ciertos sectores que bajo otros criterios se clasifican como industriales o de servicios, pero cuya actividad (sus riesgos económicos y financieros) depende directamente de la promoción y la construcción de edificios, se unen a estos en un único grupo, quedando excluidos por tanto de las agregaciones de industria y servicios. Nos referimos, por ejemplo, a las empresas que se dedican a la fabricación de materiales y equipo para la construcción (antes clasificadas como empresas industriales). Al conjunto de sociedades relacionadas con la construcción lo definimos como Ciclo de la construcción.

DESGLASE SECTORIAL DE LA CONSTRUCCIÓN, SEGÚN SUBSECTORES DEL CICLO CONSTRUCTIVO		
SUBSECTOR	NÚMERO DE CONCURSADAS	PORCENTAJE
1- Actividad extractora de Materias Primas	4	0,3
2- Fabricación de Materiales y Equipo para la Construcción	105	8,8
3- Construcción y Actividades Anexas	739	62,2
4- Actividades Inmobiliarias	340	28,6
TOTAL	1.188	100



El número de constructoras (edificaciones y obras) asciende a 739 (un 62,2% del ciclo constructivo) siguiéndole las sociedades inmobiliarias, en número de 340 (un 28,6%).

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

CARACTERÍSTICAS DE LA CONCURSADA. ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LA EDAD						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Años	3	6	11	20	36	5.910

TRAMO EDAD	Nº	%	% ACUMULADO
Menos de 2	71	1,2	1,2
[2 - 5[	837	14,2	15,4
[5 - 15[	2856	48,3	63,7
[15 - 25[	1075	18,2	81,9
[25 - 50[	1010	17,1	99,0
50 o más	61	1,0	100

La empresa representativa acumula una edad de 11 años (mediana). Observamos asimismo que un 5% entra en concurso con hasta 3 años, mientras que el 5% del extremo opuesto alcanza o supera los 36 años. Por tramos, observamos que un 48,3% supera los 5 años, sin alcanzar los 15 años. Las empresas más jóvenes, menos de 5

años, acumulan un 15,4% de la muestra, y un 63,7% 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 1,0%).

1.3. Viabilidad basada en la actividad.

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

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,13	0,28	0,55	0,84	1,00	3.905
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-3,18	-0,31	-0,07	0,01	0,11	3.901
Resultado Explotación / Activo Total	-2,86	-0,42	-0,08	0,03	0,22	3.767
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,94	-0,30	-0,05	0,06	0,37	3.694

Empezando por las medianas (percentil 50), se observa que la sociedad típica no alcanza a generar recursos positivos (sumando éstos un 5% negativo con respecto al total de exigible). Si fijamos la atención en el percentil 75, advertimos que al menos un 25% iguala o supera el 6% de recursos generados sobre exigible, resultando llamativo que un 5% de la muestra podría reducir su pasivo exigible en al menos un 37% 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 de un 22% o más.

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 el contrario que al menos un 5% de las sociedades exhibe márgenes positivos iguales o superiores al 11%.

Por su parte, en la sociedad típica los aprovisionamientos dejan hasta un 55% del volumen de negocio para retribuir al resto de factores de producción. Las empresas cuyas actividades exhiben un gasto elevado en consumos de bienes (bien sea para su posterior venta o transformación) tienen menos oportunidades para remunerar al resto de factores de producción, a la vez que son más proclives a acumular deudas a corto plazo con sus proveedores, lo que puede comprometer gravemente su viabilidad. Vemos en este sentido que en algunas sociedades la cifra de aprovisionamientos incluso supera en un 13% 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 84% de los ingresos para fines distintos de los aprovisionamientos (pago de salarios, impuestos, gastos financieros...).

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).

Complementando lo anterior, seguidamente se aporta otro dato: el 66,4% de las sociedades registra pérdidas netas (resultado de ejercicio negativo).



En una línea similar, vemos que un 62,0% presenta resultados de explotación negativos.



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

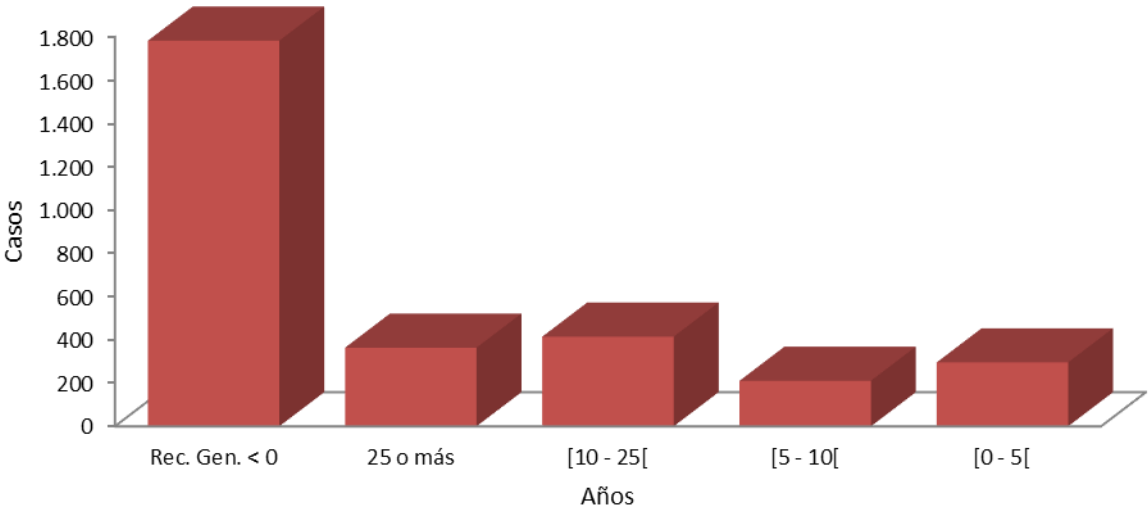
DISTRIBUCIÓN POR TRAMOS DEL TIEMPO PARA ATENDER EL EXIGIBLE CON LOS RECURSOS GENERADOS			
TRAMOS (AÑOS)	Nº	%	% ACUMULADO
No generan recursos positivos	2.122	57,4	57,4
25 o más	439	11,9	69,3
[10 – 25[	484	13,1	82,4
[5 - 10[	299	8,1	90,5
[0 - 5[	350	9,5	100
TOTAL	3.694	100,0	

Por una parte, vemos que el 57,4% 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 69,3% 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 9,5% sociedades, que exhiben una capacidad suficiente como para amortizar sus deudas en menos de 5 años. Ampliando un poco el foco, vemos que el 17,6% de las concursadas podrían hacerlo en menos de 10 años, referencia útil para valorar cuántas tienen opciones para alcanzar un convenio (véase el anterior cuadro).

Tiempo para atender el Exigible con los Recursos Generados



1.4. Solvencia patrimonial.

Pasamos a analizar la solvencia de las concursadas a partir de cuatro ratios calculadas tomando diversas magnitudes patrimoniales. 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 34% o más, si bien en el 25% inferior la cifra cae al 5% negativo. Por debajo del 5% inferior se registran porcentajes negativos menores al 412%. En el lado opuesto (percentil 95) se observan sociedades cuya financiación a largo prácticamente iguala el valor del activo (96% o más).

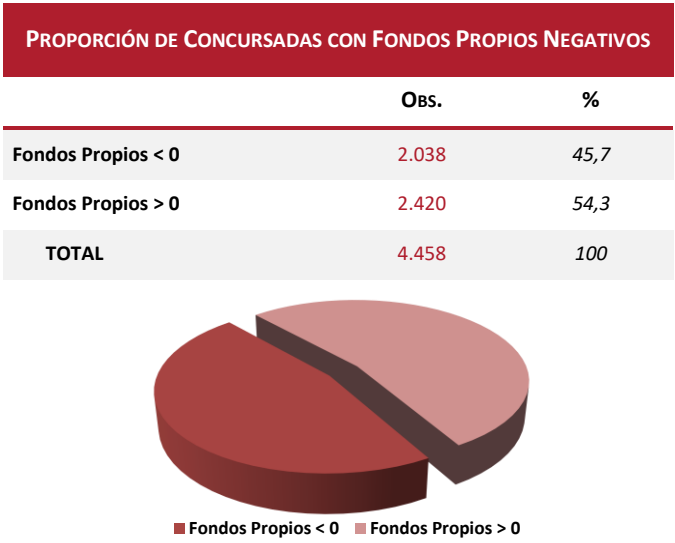
RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-4,12	-0,05	0,34	0,66	0,96	4.258
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,02	0,12	0,37	0,83	4.179
Pasivo exigible / Activo Total	0,32	0,75	0,97	1,54	8,33	4.154
Reservas / Activo Total	-0,02	0,00	0,06	0,27	1,15	4.169

Por su parte, en la sociedad concursada típica (percentil 50), el 12% de los activos se componen de inmovilizado material o financiero. A su vez, el 50% de la muestra refleja una ratio de apalancamiento del 97% o más. Contrasta el extremo inferior (percentil 5) donde, a priori, se encuentran las sociedades con una situación patrimonial más favorable: un 5% de la muestra refleja una deuda de como mucho el 32% del activo total. Por otro lado, vemos que al menos un 25% enfrenta gravísimas dificultades, con un 154% o más en la ratio de apalancamiento.

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

También se advierte que para el 50% de las sociedades las reservas representan como mucho un 6% sobre la inversión: es posible que un bajo nivel de reservas sea resultado de la incapacidad histórica del patrimonio para obtener beneficios, revelando una baja calidad de los activos. No obstante, también debemos tener en cuenta que la escasez de reservas puede deberse a la corta edad de la empresa (las empresas jóvenes no han tenido tiempo para retener muchos beneficios). Lo contrario sucede con el 25% del extremo superior: son sociedades para las cuales las reservas alcanzan el 27% 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.



Vemos que en un 45,7% de las sociedades la pérdida patrimonial ha sido completa.

1.5. Por solicitante.

En esta sección se amplía el examen anterior, ahora explorando las diferencias entre las sociedades cuyo procedimiento concursal o especial para microempresas: 1) fue promovido por el deudor, procedimiento voluntario, 2) o bien por los acreedores, procedimiento necesario.⁶



⁶ Recordemos que, por su reducido número, en 2024 el análisis no incluye a los concursos consecutivos (8 casos, de los cuales solamente en 4 se dispone de las cuentas anuales válidas).

El 2,5% del total se inició por solicitud de los acreedores. Siendo las características del grupo de procedimientos voluntarios prácticamente las mismas que las del conjunto de la población, centraremos la atención en los procedimientos necesarios: ¿qué distingue a estas empresas?

Lo primero que observamos es que las cifras patrimoniales son muy superiores en el grupo de procedimientos necesarios, ascendiendo el pasivo de la sociedad típica (mediana) de ese grupo a 2.018.568 euros. De forma similar, el activo y el volumen de negocio son claramente superiores en el grupo de concursos necesarios.

DIMENSIÓN SEGÚN SOLICITANTE DEL PROCEDIMIENTO						
NECESARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	54.351	603.722	2.078.150	12.315.376	115.805.598	38
Pasivo Exigible (€)	48.917	671.990	2.018.568	16.609.860	85.070.619	38
Volumen de Negocio (€)	8.595	472.505	1.122.939	6.070.214	149.932.083	34
Asalariados	0	5	10	30	64	31
VOLUNTARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	8.545	78.288	246.805	771.307	5.245.000	4.172
Pasivo Exigible (€)	23.964	104.950	264.708	756.612	4.536.619	4.309
Volumen de Negocio (€)	17.134	132.875	362.142	995.397	5.818.240	3.792
Asalariados	1	2	5	12	43	3.468

El impacto laboral es también mayor en los procedimientos necesarios: 10 asalariados frente a 5. La mayor dimensión de los procedimientos 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. Por el contrario, los procedimientos voluntarios aportan proporcionalmente más sociedades de servicios (no constructivos).

SECTOR DE LA CONCURSADA SEGÚN TIPO DE CONCURSO				
SECTOR	NECESARIO		VOLUNTARIO	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	18	12,6	685	12,1
Construcción	51	35,7	1.137	20,0
Servicios	74	51,7	3.860	67,9
Total	143	100	5.682	100

Por su lado, las sociedades que entran en un procedimiento necesario son más longevas, aspecto que posiblemente corresponda a su mayor tamaño (por tanto, mayores recursos para estimular la acción de los acreedores).

EDAD DE LA CONCURSADA SEGÚN SOLICITANTE DEL PROCEDIMIENTO						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
NECESARIO	4	8	18	29	51	146
VOLUNTARIO	3	6	10	20	36	5.764

En el plano de la viabilidad, los indicadores de recursos generados, de resultado de explotación (rentabilidad de los activos) y de margen revelan que las sociedades que inician procedimiento por iniciativa de los acreedores exhiben una situación claramente mejor que los concursos voluntarios.

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD SEGÚN SOLICITANTE DEL PROCEDIMIENTO						
NECESARIO						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-3,34	0,09	0,32	0,64	1,00	35
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-5,30	-0,21	-0,01	0,01	0,05	35
Resultado Explotación / Activo Total	-0,97	-0,15	0,00	0,04	0,16	35
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,45	-0,10	0,01	0,05	0,32	34
VOLUNTARIO						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,13	0,28	0,55	0,84	1,00	3.870
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-3,16	-0,31	-0,07	0,01	0,11	3.866
Resultado Explotación / Activo Total	-2,87	-0,42	-0,08	0,03	0,22	3.732
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,94	-0,30	-0,05	0,06	0,38	3.660

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

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

RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL SEGÚN SOLICITANTE DEL CONCURSO						
NECESARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-1,31	0,14	0,40	0,53	0,92	39
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,05	0,22	0,56	0,90	39
Pasivo exigible / Activo Total	0,51	0,75	0,91	1,15	7,94	38
Reservas / Activo Total	-0,55	0,00	0,04	0,19	0,61	38
VOLUNTARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-4,23	-0,05	0,34	0,66	0,96	4.219
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,02	0,12	0,36	0,83	4.140
Pasivo exigible / Activo Total	0,32	0,75	0,97	1,55	8,35	4.116
Reservas / Activo Total	-0,02	0,00	0,06	0,27	1,17	4.131

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

1.6. Por procedimiento (ordinario o especial).

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

Ambos procedimientos traen asociados mecanismos pre concursales adaptados a su complejidad, ofreciéndose a las microempresas un período de protección previo de tres meses no prorrogables (con suspensión de ejecuciones singulares, inadmisión o suspensión de solicitudes de procedimiento especial presentadas por otros legitimados distintos del deudor ...) para preparar un plan de continuación o una liquidación con transmisión de empresa en funcionamiento en el marco de un procedimiento especial (libro tercero de la TRLC), quedando el mecanismo 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 la posibilidad de que, en el marco del procedimiento especial de continuación (o del de liquidación cuando exista posibilidad objetiva de que la empresa o las unidades productivas puedan transmitirse en funcionamiento), pueda el deudor solicitar la suspensión de las ejecuciones sobre bienes y derechos sujetos a garantía real o de crédito público cuando sean necesarios para la actividad empresarial o profesional. Por su parte, también en el marco de la continuación puede el acreedor o acreedores cuyos créditos representen al menos el veinte por ciento del pasivo solicitar la limitación de las facultades de administración y disposición del deudor que se encuentre en situación de insolvencia actual.

Al final de la sección 2.4 del segundo capítulo aportamos un cuadro con una 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.

Previamente veamos en la siguiente tabla la distribución de ambos procedimientos, ordinario y especial. La proporción de procedimientos especiales ha sido del 22,6%.

DISTRIBUCIÓN POR TIPO DE PROCEDIMIENTO		
	NÚMERO	PORCENTAJE
Procedimiento Concursal Ordinario	4.636	77,4
Procedimiento Especial para Microempresas	1.356	22,6
TOTAL	5.992	100,0

* Para microempresas

En la tabla de la página siguiente observamos que el pasivo de la microempresa solicitante típica fue de 168.993 Euros. 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).

DIMENSIÓN SEGÚN TIPO DE PROCEDIMIENTO						
PROCEDIMIENTO CONCURSAL ORDINARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	9.416	87.282	311.753	1.020.172	6.472.737	3.307
Pasivo Exigible (€)	25.000	115.307	342.276	1.000.819	5.721.669	3.399
Volumen de Negocio (€)	21.035	157.405	474.736	1.337.164	7.421.527	2.986
Asalariados	1	2	6	14	51	2.752
PROCEDIMIENTO ESPECIAL PARA MICROEMPRESAS						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	6.407	54.457	139.271	337.435	1.120.658	903
Pasivo Exigible (€)	19.613	81.890	168.993	330.803	1.023.289	948
Volumen de Negocio (€)	9.262	94.838	203.440	393.589	842.736	840
Asalariados	1	2	3	6	11	747

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

SECTOR DE LA CONCURSADA SEGÚN TIPO DE CONCURSO				
SECTOR	PROCEDIMIENTO CONCURSAL ORDINARIO		PROCEDIMIENTO ESPECIAL PARA MICROEMPRESAS	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	578	12,8	125	9,6
Construcción	939	20,8	249	19,1
Servicios	3.006	66,5	928	71,3
Total	4.523	100	1.302	100

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

EDAD DE LA CONCURSADA SEGÚN TIPO DE CONCURSO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
PROCEDIMIENTO CONCURSAL ORDINARIO	3	6	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						
PROCEDIMIENTO CONCURSAL ORDINARIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,11	0,27	0,54	0,82	1,00	3.039
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-2,67	-0,28	-0,05	0,01	0,11	3.036
Resultado Explotación / Activo Total	-2,44	-0,38	-0,06	0,03	0,21	2.954
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,90	-0,28	-0,03	0,06	0,37	2.902
PROCEDIMIENTO ESPECIAL PARA MICROEMPRESAS						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,33	0,32	0,58	0,88	1,00	866
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-4,60	-0,48	-0,12	0,00	0,12	865
Resultado Explotación / Activo Total	-4,72	-0,65	-0,14	0,02	0,25	813
Recursos generados / Pasivo Exigible	-1,05	-0,37	-0,11	0,04	0,36	792

La capacidad para generar recursos en las sociedades que se acogen al procedimiento especial es ocho puntos porcentuales menor a la del grupo de concursos ordinarios: -0,11 frente a -0,03. Su rentabilidad sobre activos es de -0,14, claramente por debajo del -0,06 de las concursadas. El margen neto de los procedimientos especiales se situó en el -0,12, siendo de -0,05 en los concursos.

También se observan diferencias relevantes entre ambos procedimientos respecto a la solvencia patrimonial.

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	-3,40	0,00	0,35	0,65	0,96	3.332
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,02	0,13	0,37	0,81	3.267
Pasivo exigible / Activo Total	0,33	0,76	0,96	1,49	6,84	3.258
Reservas / Activo Total	-0,03	0,00	0,06	0,26	1,03	3.258
PROCEDIMIENTO ESPECIAL PARA MICROEMPRESAS						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-8,10	-0,24	0,32	0,69	0,97	926
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,01	0,10	0,36	0,85	912

Pasivo exigible / Activo Total	0,29	0,75	0,99	1,84	13,12	896
Reservas / Activo Total	-0,01i	0,00	0,04	0,34	1,63	911

Concretamente, el nivel de apalancamiento de las microempresas solicitantes del procedimiento especial es del 99%, superior al 96% en las que se acogen al concurso ordinario. También exhiben las microempresas niveles inferiores de reservas y de financiación a largo plazo.

1.7. Evolución temporal.

Esta sección responde a dos cuestiones: primera ¿Qué novedades percibimos en el año 2024 respecto a los años precedentes?; y segundo ¿de acuerdo con esta evolución qué aspectos podemos considerar estructurales y cuáles no?⁷

Los datos apuntan a una estabilización en el tamaño de la sociedad que inicia procedimiento en 2024 con respecto a los dos ejercicios anteriores.

MEDIANA DEL PASIVO. EVOLUCIÓN. MILLONES DE EUROS						
2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
0,42	0,40	0,30	0,22	0,25	0,28	0,27

En clave estructural, independientemente de las variaciones año a año del pasivo de la sociedad representativa, en 2024 se constata el importante sesgo (positivo) en la distribución de los indicadores del tamaño (sesgo causado por la presencia de sociedades de gran dimensión),⁸ verificándose también el mayor tamaño de la plantilla laboral de la sociedad que inicia procedimiento en comparación con la registrada en la población de empresas españolas.

Por su parte, la siguiente tabla revela que las sociedades vinculadas al ciclo de la construcción han representado en 2024 el 20,1% del total, cifra algo inferior a la de los dos ejercicios precedentes.⁹ Dentro del ciclo constructivo, sin embargo, en 2024 las sociedades inmobiliarias representan un 28,6%, porcentaje inferior a los de los

⁷ Recordemos que a partir de 2023 el derecho pre concursal y concursal fueron objeto de una importantísima 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 pre concursales (probabilidad de insolvencia) de las microempresas un procedimiento especial (libro tercero), que entró en vigor el 1 de enero de 2023. Hay que recordar también 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. Tal como se ha señalado, el procedimiento especial para microempresas atribuye mayor iniciativa a acreedores y deudor, y se estructura por módulos.

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

⁹ Con todo, la proporción sigue siendo importante (una sociedad de cada cinco), 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%).

ejercicios anteriores, mostrando esta actividad una clara tendencia a perder peso.¹⁰

SOCIEDADES DEL CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE		
	% CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN*	% DE ACTIVIDADES INMOBILIARIAS **
2024	20,1	28,6
2023	21,6	32,1
2022	21,1	36,1
2021	20,8	38,8
2020	20,5	37,9
2019	23,1	43,2
2018	25,8	46,5
* Porcentaje sobre el total de concursadas		
** Porcentaje dentro del ciclo de la construcción		

En cuanto a la edad, la mediana de 2024 se situó en 11 años, repitiendo la cifra registrada en el ejercicio precedente.¹¹

MEDIANA DE LA EDAD. EVOLUCIÓN. AÑOS						
2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
12	12	12	10	10	11	11

De otro lado, los indicadores de viabilidad apuntan a situaciones de extrema fragilidad financiera, también en 2024. Así, un 57,4% de las empresas que iniciaron un procedimiento judicial de insolvencia no generaron recursos positivos, un porcentaje sin embargo inferior al de los tres ejercicios inmediatamente anteriores. Vemos que el porcentaje de empresas que antes de su entrada en el procedimiento genera recursos positivos es muy inferior al de las que genera recursos negativos. Estas últimas son empresas cuyas actividades de explotación no permiten atender siquiera una mínima parte de las deudas de la empresa. De estos resultados no cabe inferir buenas perspectivas: como se verá en el siguiente capítulo, la mayoría acaba liquidándose.

SOCIEDADES QUE NO GENERAN RECURSOS POSITIVOS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE						
2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
55,6	55,5	54,6	59,4	67,8	58,1	57,4

¹⁰ Por su parte, las constructoras (edificaciones y obras) representaron el 62,2% del ciclo constructivo, por encima de la cifra obtenida en 2023 (57,8%) y en 2022 (57,9%), superiores todas ellas a las observadas en 2015 (40,5%), en 2016 (43,8%), en 2017 (37,3%), 2018 (40,9%) y 2019 (44,8%).

¹¹ Las sociedades con menos de 5 años de antigüedad sumaron en 2024 un 15,4%; en 2023 sumaron un 15,6%, en 2022 un 17,4%, siendo un 17,7% en 2021 y un 18,4% en 2020, porcentajes superiores al 9,29% de 2014, al 12,87% de 2015, aunque cercanos al 15% de 2016, al 16,8% de 2017, al 17,5% de 2018 y al 18% de 2019. Como apunte histórico adicional, recordemos que en 2008 y 2009 los dos tramos de menor edad acumularon hasta un 21% y el 17% respectivamente.

Por su parte, se observa que un 9,5% podría cancelar sus deudas en menos de cinco años si a ello dedicara los recursos que generan. El ejercicio 2024 ofrece una imagen similar a la registrada en 2023, sin que podamos identificar una tendencia clara en los ejercicios precedentes.¹²

SOCIEDADES QUE PODRÍAN CANCELAR SUS DEUDAS EN 5 AÑOS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE						
2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
6,6	7,2	9,0	10,5	7,9	9,6	9,5

De otro lado, en 2024 la proporción de sociedades que inician el procedimiento con Resultado de Ejercicio negativo se situó en el 66,4%, cifra similar a la de 2023, más bien en la línea de algunos ejercicios anteriores.¹³

SOCIEDADES CON RESULTADO NETO NEGATIVO. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE						
2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
66,2	65,5	63,3	68,4	69,1	66,3	66,4

Por su parte, en 2024 la mediana de apalancamiento se sitúa en el 97%, igualando la cifra de 2023, ambas claramente por debajo del 105% registrado en 2022.

RATIO DE APALANCAMIENTO. EVOLUCIÓN. MEDIANA						
2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
0,95	0,95	0,92	0,96	1,05	0,97	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 2024 sumaron el 45,7%, una cifra próxima al 46,7% de 2023, siendo ambas menores a la de 2022.¹⁴

EMPRESAS CON FONDOS PROPIOS NEGATIVOS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE						
2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
41,6	40,3	38,1	44,3	53,6	46,7	45,7

Respecto a la cuestión del solicitante, en 2024 los procedimientos instados por el deudor alcanzaron el 97,5% sobre el total de los iniciados en ese ejercicio, porcentaje similar al de los dos ejercicios precedentes. Cabe

¹² En el extremo opuesto, los porcentajes acumulados indican que, caso de mantener el mismo nivel de flujos que en las etapas pre concursales, el 69,3% de las sociedades que iniciaron concurso en 2024 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%), 2022 (77,7%) y 2023 (70,0%) indican una cierta variabilidad en el indicador.

¹³ Por su parte, en 2024 los aprovisionamientos dejaron hasta un 55% los ingresos disponibles para atender el resto de los gastos, habiendo sido el 56% en 2015 y 2016, y el 54% de 2017, el 53% de 2018, el 51% de 2019, el 57% en 2020, el 60% en 2021, el 58% en 2022 y el 54% en 2023. Se mantiene estable la capacidad para retribuir a los agentes vinculados a las sociedades concursadas distintos de los proveedores.

¹⁴ También se observa que la mitad de los deudores dispone de unas reservas iguales o inferiores al 5% del activo. La cifra fue del 6% de 2020, del 7% de 2021, del 5% en 2022 y del 7% en 2023, todas ellas inferiores a las de 2019 (8%), 2018 (10%), 2017, 2016 y 2015 (12%).

recordar que, debido a la moratoria introducida en respuesta a la crisis sanitaria, en 2021 la práctica totalidad de los procedimientos fueron solicitados por el deudor.

CONCURSOS INSTADOS POR EL DEUDOR. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE						
2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
93,9	94,2	96,4	99,2	97,4	96,6	97,5

El análisis comparativo por solicitante indica que en 2024 y en los ejercicios previos la dimensión del procedimiento instado por los acreedores es significativamente mayor. Por su parte, en 2024 y en ejercicios anteriores los procedimientos necesarios reflejaron 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 2024, su nivel de apalancamiento fue inferior al registrado para los concursos voluntarios, y sus ratios de recursos generados, rentabilidad sobre activo y margen neto fueron claramente mejores que en el grupo de voluntarios.

RECAPITULACIÓN

Procedemos a sintetizar las principales ideas de este capítulo:

- La plantilla laboral de la sociedad que inició procedimiento judicial de insolvencia en 2024 es mayor a la del conjunto de empresas españolas. De éstas, el 52,0% contrata de 1 a 2 empleados, mientras que entre las que iniciaron procedimiento el porcentaje es del 27,9%.
- 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 268.348 euros. Yendo a los valores extremos, destaca la presencia de un 5% de sociedades con pasivos iguales o superiores a los 4.693.588 millones de euros. Asimismo, vemos que un 5% de las que entraron un procedimiento en 2024 disponían de activos cercanos o inferiores a los 8.556 euros.
- La mayor parte de las sociedades que entraron en un procedimiento judicial de insolvencia en 2024 realizaban actividades de servicios no constructivos: un 66,6%. El resto se compone de sociedades vinculadas a la construcción (un 20,1%) y a la industria (un 11,9%), alcanzando el sector primario (agricultura y pesca) un 1,4%.
- La empresa representativa acumula una edad de 11 años (mediana). Observamos asimismo que un 5% entra en un procedimiento con menos de 3 años, mientras que el 5% del extremo opuesto alcanza o supera los 36 años.
- La sociedad típica no alcanza a generar recursos positivos (sumando éstos un 5% negativo con respecto al total de exigible), y exhibe pérdidas en sus actividades de explotación (retorno negativo sobre la inversión en activos del 8%).
- El 66,4% de las sociedades que inician procedimiento registra pérdidas netas (resultado de ejercicio negativo).
- Por su parte, en la sociedad típica los aprovisionamientos dejan hasta un 55% del volumen de negocio para retribuir al resto de factores de producción.
- Desde una perspectiva patrimonial, para el 50% de la muestra el peso de la financiación a largo es del 34% o más.

- El 50% de la muestra acumula un pasivo exigible total bastante cercano al valor total del activo, con una ratio de apalancamiento del 97% o más. Un 5% de la muestra refleja una deuda igual o inferior al 32% del activo total. Por el contrario, un 25% muestra dificultades acrecentadas, con un 154% o más en la ratio de apalancamiento.
- Para el 50% de las sociedades las reservas representan como mucho un 6% sobre la inversión. En cambio, para el 25% del extremo superior las reservas alcanzan el 27% por encima del valor del activo o más.
- Se ha constatado que en un 45,7% de las sociedades la pérdida patrimonial ha sido completa (fondos propios negativos).
- Las cifras patrimoniales son muy superiores en los procedimientos necesarios, ascendiendo el pasivo de la sociedad típica (mediana) de ese grupo a 2.018.568 euros.
- La composición sectorial también difiere, con mayor proporción de sociedades de la construcción en el grupo de procedimientos necesarios: un 35,7% frente al 20,0% en los voluntarios.
- En el plano de la viabilidad, los indicadores de recursos generados, de resultado de explotación (rentabilidad de los activos) y de margen apuntan a una situación claramente mejor en los procedimientos necesarios que en los voluntarios.
- En el plano patrimonial, se aprecia un mayor apalancamiento en los procedimientos voluntarios, cuyas sociedades representativas alcanzan una deuda del 97% sobre el valor contabilizado de los activos, frente al 91% del grupo de procedimientos necesarios.
- La capacidad para generar recursos en las sociedades que se acogen al procedimiento especial para microempresas es ocho puntos porcentuales menor a la del conjunto de concursos ordinarios: -0,11 frente a -0,03. Su rentabilidad sobre activos es de -0,14, muy por debajo del -0,06 de las concursadas. El margen neto de los procedimientos especiales se situó en el -0,12, siendo de -0,05 en los concursos.
- El nivel de apalancamiento de las microempresas solicitantes del procedimiento especial es del 99%, muy superior al 96% 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. La paralización de acciones contra el patrimonio empresarial se acompaña de actos que afectan a su administración, así como a la asignación de sus recursos. Así como en el capítulo 1 se han estudiado las características de las sociedades que iniciaron un procedimiento judicial de insolvencia (en su conjunto, y luego distinguiéndolas por el tipo de solicitante – concursos necesarios o voluntarios –, y finalmente por tipo de procedimiento – concursal ordinario o especial para microempresas), seguidamente nos ocupamos de aquellas para las que en 2024 se registró alguna decisión con impacto sobre la administración (control) o de orden asignativo (disolución y liquidación, o continuación).

De forma general, el estado de insolvencia se caracteriza por el conflicto entre el deudor y los acreedores, así como entre los acreedores con diversos grados de privilegio, siendo del interés del conjunto evitar que la administración de los recursos en etapas judiciales reduzca el valor de la masa activa. En este contexto, la continuidad de los administradores societarios se puede percibir como dañina para el patrimonio (esto es, destruye valor empresarial). Estos 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.

Si nos circunscribimos al procedimiento concursal ordinario (es decir, aplicable a las sociedades que no sean microempresas)¹⁵, el auto de declaración indica si debe producirse la intervención o la suspensión de las facultades de administración del deudor, decisión que queda fuertemente condicionada a la identidad del solicitante, deudor o acreedores. En principio, si la primera solicitud corresponde al deudor el concurso es voluntario y éste conservará la administración del patrimonio de la empresa, actuando la administración concursal como supervisora de la gestión (intervención). Alternativamente el concurso será concurso necesario, produciéndose la suspensión de la administración y disposición del patrimonio por el concursado, y haciéndose cargo de ésta la administración concursal. Sin embargo, la anterior regla no se aplica forzosamente, sino que tiene carácter contingente: el juez podrá acordar la suspensión en caso de concurso voluntario o la intervención en concurso necesario, debiendo en ambos casos señalar los riesgos que se pretendan evitar y las ventajas que se quieran obtener. Con relación a los concursos voluntarios conviene señalar que, caso de solicitar el deudor la liquidación en el mismo trámite de solicitud del concurso acordará el juez la simultánea apertura de la fase de liquidación, lo que conlleva, en el caso de la persona jurídica, la declaración de disolución (si no estuviera ya disuelta), el cese de los administradores o liquidadores y su sustitución por la administración concursal.

En cuanto a las opciones asignativas en los procedimientos concursales ordinarios, las entenderemos reducidas a tres: intento de reestructuración, culminación en un convenio (acuerdo con los acreedores), o liquidación. 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. 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),¹⁶ o tramitar una propuesta de convenio antes de la conclusión de la fase común,¹⁷

¹⁵ Se definen como microempresas (y por tanto, excluidas del concurso) aquellas que hayan empleado durante el año anterior a la solicitud de inicio del procedimiento especial una media de menos diez trabajadores y tengan un volumen de negocio anual inferior a setecientos mil euros o un pasivo inferior a trescientos cincuenta mil euros según las últimas cuentas cerradas en el ejercicio anterior a la presentación de la solicitud.

¹⁶ Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal.

¹⁷ Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal.

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.¹⁸

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.¹⁹

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

¹⁸ 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).

¹⁹ Así, no habiendo necesidad de disponer de los textos definitivos de inventario y lista de acreedores, una propuesta de convenio presentada en tiempo puede ser admitida a trámite, ser evaluada por la administración concursal, ser aprobada (o rechazada) por los acreedores y finalmente aprobada por el juez *sin tener lugar* la finalización de la fase común. La posibilidad alcanzar un convenio sin apertura de la fase de convenio responde al propósito de agilizar el trámite de aprobación, tal como queda expuesto en el preámbulo de la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*.

presentación de la lista provisional.²⁰ 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.²¹ 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.²²

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

Tomando las perspectivas de control y asignación de recursos, en este capítulo se examinan los siguientes documentos: autos de declaración del concurso, autos de apertura de la fase sucesiva (de convenio o de liquidación), y sentencias de aprobación del convenio.²³ Se añaden las admisiones a trámite de las propuestas de plan de continuación y las aperturas del procedimiento especial de liquidación para microempresas. 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.

²⁰ Siempre que exista causa justificada y conste suficientemente acreditada, el juez del concurso podrá conceder, a instancias del deudor, una prórroga del plazo para recoger adhesiones a la propuesta de convenio, que, en ningún caso, podrá exceder del plazo de dos meses a contar desde la finalización del plazo de adhesiones.

²¹ 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.

²² 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.

²³ 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.

Como se ha señalado, dentro del marco del procedimiento concursal ordinario, en principio, a menos que el juez estime conveniente suspender la administración de facultades del deudor, en los concursos voluntarios se prevé que el juez dicte la intervención, en cuyo caso los administradores originales seguirán decidiendo sobre el patrimonio empresarial. Sin embargo, su autonomía de decisión será limitada, dado que actuarán bajo la supervisión de la administración concursal. En caso de concurso necesario prevé la ley que se dicte la suspensión (a menos que el juez considere más favorable la intervención), perdiendo los administradores originales la autonomía de decisión (temporalmente, a menos que dé inicio la fase de liquidación), con traslado del control al profesional asignado por el juez para ejercer las funciones de administración concursal. Y, en cualquier momento podrá el juez, a solicitud de la administración concursal y oído el concursado, acordar el cambio de las situaciones de intervención o de suspensión de facultades. Por su parte, la apertura de la fase de liquidación comporta automáticamente la suspensión de facultades de administración.²⁴ Así, desde la perspectiva de la administración del concurso, se pueden dar las siguientes situaciones:

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

²⁴ 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 por lo que en lo que sigue (sin perjuicio de realizar el análisis correspondiente a las microempresas tan pronto se disponga de información completa sobre estos aspectos), el estudio del control en los procedimientos se centra en los concursales ordinarios (es decir, no especiales).

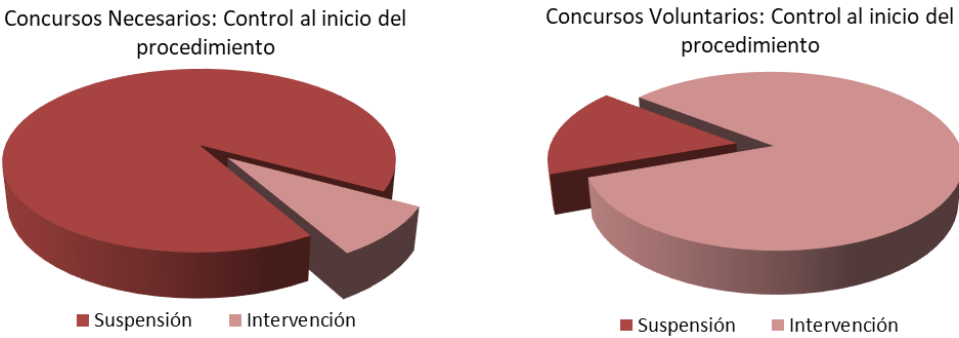
- En algún *momento posterior* al auto de declaración el juez, a iniciativa de la administración concursal, decide modificar su decisión inicial.

En 2024, sucedidos en el transcurso del concurso (es decir, no con la declaración del mismo), se han detectado cinco casos de cambio de intervención a suspensión no causado por el inicio de la fase de liquidación; y tres 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 tabla de la página siguiente.

DISTRIBUCIÓN DE CONCURSOS POR IDENTIDAD DEL SOLICITANTE Y CONTROL AL INICIO DEL PROCEDIMIENTO				
SECTOR	ACREEDOR/ES		DEUDOR	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Intervención	13	8,7	3.762	83,8
Suspensión con Liquidación*			592	13,2
Suspensión	136	91,3	133	3,0
Total**	149	100,0	4.487	100,0

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

En 2024 fueron 149 los concursos necesarios, de los cuales en 13 (un 8,7% de los concursos necesarios) se acordó la intervención. Vemos, por su parte, que son 133 los concursos voluntarios con suspensión de facultades sin que el deudor hubiera solicitado la liquidación: un 3,0% de los concursos voluntarios. En total, los concursos voluntarios con suspensión suman un 16,2%.



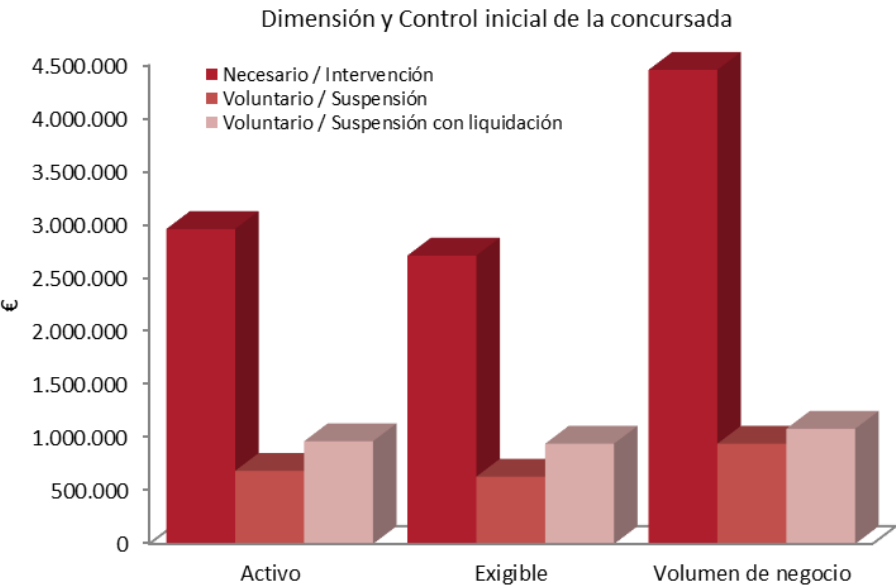
En 592 concursos voluntarios (el 13,2%) el juez determinó la sustitución del deudor a la vez que inició la fase de liquidación en el mismo auto de declaración de concurso. En el resto de los concursos voluntarios en los que el deudor perdió la administración, las antes referidas 133 observaciones, lógicamente 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 592 casos la pérdida del control vino dada por decisión del deudor (abandono del proyecto empresarial) en la misma solicitud del concurso. En cuanto a los 3.762 concursos voluntarios con intervención (en que el criterio del juez coincide con lo preestablecido por la Ley Concursal), el 83,8% 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 analizamos algunos de los supuestos de interés para los que disponemos de suficientes observaciones: concretamente, concursos voluntarios para los que se dicta la suspensión por decisión judicial y concursos voluntarios con suspensión por solicitud de la liquidación.

DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA SEGÚN LA DECISIÓN SOBRE EL CONTROL AL INICIO DEL CONCURSO						
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	40.864	241.120	687.870	1.806.208	8.652.754	98
Pasivo Exigible (€)	35.810	224.391	632.860	1.562.934	6.466.375	99
Volumen de Negocio (€)	42.530	297.607	942.901	2.651.872	12.472.539	90
Asalariados	1	4	10	22	48	84
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR SOLICITUD DE LIQUIDACIÓN						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	63.826	375.373	965.969	2.538.509	11.199.480	479
Pasivo Exigible (€)	56.699	340.063	943.019	2.155.059	10.944.650	478
Volumen de Negocio (€)	31.486	453.497	1.082.886	2.770.096	15.728.553	443
Asalariados	1	5	11	24	68	413

Vemos que en las suspensiones por solicitud de liquidación la mediana del pasivo se sitúa en 943.019 euros, por encima de las cifras correspondientes a las suspensiones por decisión judicial en concurso voluntario, 632.860 euros. 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 algo más pequeña.

En la tabla siguiente observamos una proporción mayor de sociedades constructivas entre las suspensiones por solicitud de liquidación, con menor peso de los servicios no inmobiliarios y de la industria (no constructiva).

SECTOR DE LA CONCURSADA SEGÚN LA DECISIÓN SOBRE EL CONTROL <u>AL INICIO</u> DEL CONCURSO				
SECTOR	VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL		VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR SOLICITUD DE LIQUIDACIÓN	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	18	14,0	99	17,0
Construcción	32	24,8	114	19,6
Servicios	79	61,2	369	63,4
Total	129	100	582	100

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 <u>AL INICIO</u> DEL CONCURSO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL	3	7	13	25	37	129
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR SOLICITUD DE LIQUIDACIÓN	3	8	14	26	39	590

En la siguiente tabla vemos que las sociedades que integran el grupo “Voluntario / Suspensión por Decisión Judicial” presentan una imagen de viabilidad mejor que el grupo “Voluntario / Suspensión por solicitud de Liquidación”: las ratios de recursos generados, rentabilidad de los activos y margen neto de la sociedad representativa de aquel grupo son no negativas.

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD SEGÚN LA DECISIÓN SOBRE EL CONTROL <u>AL INICIO</u> DEL CONCURSO						
PERCENTILES	VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL					OBS.
	P5	P25	P50	P75	P95	
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,05	0,37	0,54	0,87	1,00	90
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-0,68	-0,12	0,00	0,01	0,19	90
Resultado Explotación / Activo Total	-1,97	-0,21	0,01	0,05	0,23	87
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,77	-0,17	0,02	0,07	0,39	86

VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR SOLICITUD DE LIQUIDACIÓN						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,04	0,23	0,50	0,77	1,00	443
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-2,03	-0,20	-0,03	0,01	0,09	442
Resultado Explotación / Activo Total	-1,17	-0,22	-0,02	0,02	0,12	435
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,78	-0,17	0,00	0,06	0,28	430

Los estadísticos claramente indican que la suspensión se produce por razones distintas en ambos supuestos: en uno, el juez pone los activos en manos del administrador concursal a fin de preservar un proyecto empresarial que, a pesar del elevado nivel de apalancamiento y reducida financiación a largo plazo (ver la siguiente tabla) continúa generando valor; en el segundo, el deterioro del proyecto es la causa de su abandono por el deudor.

RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL SEGÚN LA DECISIÓN SOBRE EL CONTROL AL INICIO DEL CONCURSO						
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR DECISIÓN JUDICIAL						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-0,92	0,06	0,32	0,58	0,92	98
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,03	0,16	0,38	0,83	96
Pasivo exigible / Activo Total	0,37	0,76	0,92	1,11	2,27	97
Reservas / Activo Total	-0,01	0,00	0,08	0,22	0,78	97
VOLUNTARIO / SUSPENSIÓN POR SOLICITUD DE LIQUIDACIÓN						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-1,27	0,16	0,40	0,65	0,96	478
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,04	0,14	0,37	0,82	473
Pasivo exigible / Activo Total	0,32	0,66	0,89	1,19	3,27	471
Reservas / Activo Total	-0,04	0,01	0,08	0,30	0,84	474

A nivel patrimonial, resulta llamativo que el grupo “Voluntario / Suspensión por solicitud de liquidación” refleje valores de endeudamiento total y a largo plazo mejores.

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.

2.3. Evolución asignativa. Antecedentes.

El procedimiento concursal ordinario 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 2024 alcanzan la fase sucesiva un total de 1.471 concursos. En cuanto a las fases de liquidación, nuestros datos permiten conocer cuántas de ellas se iniciaron en 2024 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		17
INICIO FASE DE LIQUIDACIÓN	TRAS APERTURA DE FASE DE CONVENIO EN ALGÚN MOMENTO ANTERIOR	19
	TRAS FIRMA DE CONVENIO EN ALGÚN MOMENTO ANTERIOR	59
	DIRECTAMENTE	1.376
TOTAL		1.471
		100

Cabe apuntar que en concursos que se inician con dudas sobre la existencia de recursos suficientes para hacer frente a los costes del procedimiento, llamados concursos ‘sin masa’, la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal* introdujo un trámite que contempla la posibilidad de que acreedores que representen un 5 por ciento soliciten el nombramiento de un administrador concursal con el fin de realizar un informe donde se determine la posible existencia de indicios que permitan traer recursos al concurso (mediante acciones de reintegración, acción social de responsabilidad o por calificación del concurso como culpable).²⁵ La existencia de tales indicios dará lugar a la apertura de la fase de liquidación en un auto complementario dictado por el juez.²⁶

A propósito, señalemos que a lo largo de 2024 iniciaron la fase de liquidación 7 concursos ‘sin masa’.²⁷ La cifra es muy reducida si, como se verá en el capítulo 4, tenemos en cuenta que en 2024 concluyeron 2.705 concursos sin masa. 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.

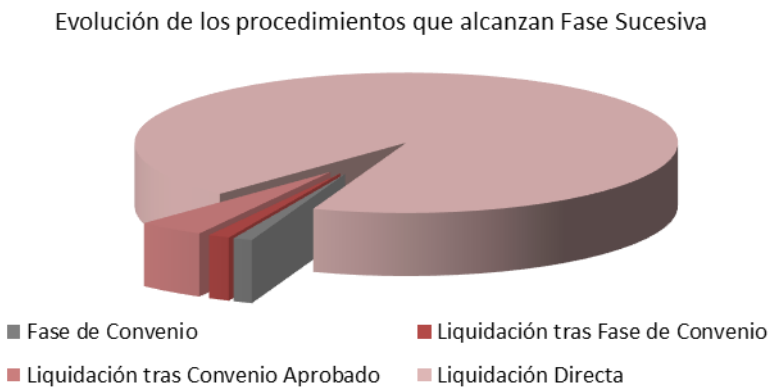
Regresando a la anterior tabla, es importante remarcar que la proporción de fases de convenio y liquidaciones permite conocer una de las principales finalidades del concurso, a saber, separar a las concursadas en función de

²⁵ El nuevo régimen normativo entró en vigor el 26 de septiembre de 2022. Previamente a la reforma de la Ley 16/2022 la insuficiencia de recursos daba lugar a la conclusión directa del concurso, circunstancia que con frecuencia ocurría en el mismo momento de dictar el juez el auto de declaración del mismo, supuesto conocido como concurso ‘exprés’.

²⁶ 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.

²⁷ De estos 7 concursos, 3 se iniciaron en el mismo 2024 y 4 previamente a 2024.

su calidad (esto es, en función 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 amplísimo dominio de las liquidaciones.



La anterior tabla y gráfico revelan la reducida relación de fases de convenio iniciadas en 2024 con respecto a las fases sucesivas: un 1,2%. 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. Cabe añadir que, caso de no prosperar la propuesta, las fases de convenio identificadas en 2024 pueden derivar posteriormente en una fase de liquidación.

Así, el porcentaje total de fases sucesivas de liquidación se situó en el 98,8%. Entre estas, en 19 concursos las fases de liquidación proceden de una fase de convenio anterior que no llegó a aprobar un convenio, siendo 59 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 1.376 casos, lo que representa un 93,5% del total de fases sucesivas. El resto de las liquidaciones, el 5,3%, 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 4.²⁸

Por su parte, como se aprecia en la siguiente tabla, los convenios alcanzaron la cifra de 60 en 2024. En clave porcentual se trata de un 4,0%.

RELACIÓN DE CONVENIOS Y LIQUIDACIONES		
	NÚMERO	%
APROBACIÓN DE CONVENIO	60	4,0
INICIO DE LA LIQUIDACIÓN	1.454	96,0
TOTAL	1.514	100,0

²⁸ Nótese que en el capítulo 4 se vuelve a analizar la evolución de los concursos, distinguiendo no obstante por su complejidad medida a partir del volumen de pasivos.

En cierto sentido, los datos de 2024 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).

2.4. Reasignación de recursos.

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

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

Concretamente, estudiaremos si las empresas que efectivamente logran orientarse hacia la reestructuración reflejan mejores indicadores de actividad y solvencia patrimonial, y lo haremos a partir de la información contenida en las últimas cuentas disponibles inmediatamente precedentes al concurso. Esta cuestión es relevante, ya que una relación entre la calidad previa a entrar en concurso y las salidas al procedimiento indicaría que el sistema concursal está clasificando a las empresas correctamente, lo cual sería un indicador de buen funcionamiento de esta institución.

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

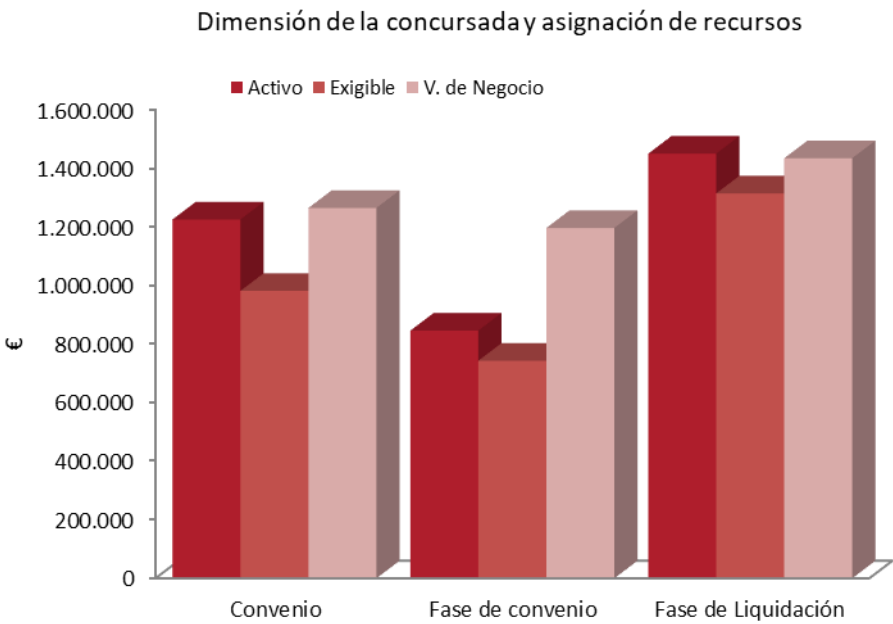
Como se ha comentado en la anterior sección, la proporción de fases de convenio es muy reducida, pudiéndose luego alcanzar un convenio o no. En esta sección compararemos las fases de convenio iniciadas y los convenios alcanzados con el grupo de liquidaciones, excluyendo, como se ha dicho, las liquidaciones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

Empezamos la comparación constatando que en 2024 las opciones de continuidad se asocian de forma negativa a la dimensión de la concursada, hecho que rompe con la evidencia observada históricamente en nuestro sistema concursal.

Claramente, las medianas del pasivo (siendo el exigible la referencia fundamental de la dimensión en el sistema concursal) difieren de forma muy significativa: 743.158 euros en el grupo de fases de convenio y 981.591 euros en los convenios efectivamente aprobados, frente a los 1.314.530 euros de las liquidaciones. Lo mismo podemos decir del activo y del volumen de negocio. No se advierten, sin embargo, diferencias en el número de asalariados.

DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA						
FASE DE LIQUIDACIÓN (ADC ≠ AAFL)						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	87.085	462.000	1.450.182	4.373.056	24.175.157	624
Pasivo Exigible (€)	99.109	523.389	1.314.530	4.339.525	26.784.155	625
Volumen de Negocio (€)	72.000	545.689	1.434.457	3.951.080	22.380.699	592
Asalariados	1	6	14	31	162	551
FASE DE CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	106.736	580.678	845.930	2.373.751	86.664.752	11
Pasivo Exigible (€)	102.644	567.145	743.158	2.265.917	49.272.122	10
Volumen de Negocio (€)	172.645	832.877	1.196.350	4.077.143	34.972.710	10
Asalariados	2	10	13	26	53	10
CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	171.620	621.657	1.225.309	4.073.118	15.245.318	42
Pasivo Exigible (€)	47.706	520.917	981.591	4.132.591	11.465.937	41
Volumen de Negocio (€)	45.000	280.369	1.264.661	2.450.628	21.260.140	37
Asalariados	1	8	14	31	81	28

De otro lado, las concursadas que en 2024 finalizan con un convenio reflejan cifras patrimoniales superiores a las que inician la fase de convenio en ese año.



Por su parte, yendo al extremo superior, llama la atención observar sociedades de gran tamaño en el grupo de fases de convenio, al arrojar el percentil 95 una cifra de 49.272.122 euros.

En cuanto a la composición sectorial, en 2024 se advierte una menor proporción de sociedades de servicios no constructivos entre las que acuerdan convenio, acumulando un mayor porcentaje de sociedades industriales.

SECTOR DE LA CONCURSADA						
SECTOR	FASE DE LIQUIDACIÓN (ADC ≠ AAFL)		FASE DE CONVENIO		CONVENIO	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	150	18,3	2	12,5	17	28,8
Construcción	190	23,1	4	25,0	13	22,0
Servicios	481	58,6	10	62,5	29	49,2
Total	821	100	16	100	59	100

Se percibe asimismo entre las concursadas que inician la liquidación una edad algo inferior: un 50% de las mismas solamente suma hasta 15 años 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)	3	9	15	27	44	840
FASE DE CONVENIO	4	6,5	16	28,5	45	16
CONVENIO	4	8	18	31	61	59

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.

Así, la ratio que mide la capacidad para generar recursos sobre el pasivo es 1% negativo en las fases de liquidación, siendo 2% entre los convenios y 5% en el grupo de fases de convenio. Sin embargo, más del 50% de las sociedades que alcanza un convenio exhibe un margen neto igual o inferior al -4%, y un retorno nulo de la inversión, sugiriendo que buena parte de las sociedades que alcanzan convenio tendrá dificultades para cumplirlo. Corrobora lo anterior que en un 5% del grupo de convenios la actividad haya caído de tal manera que las pérdidas alcanzaran 3,04 veces el volumen de negocio.

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.

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD SEGÚN FASE SUCESIVA INICIADA						
FASE DE LIQUIDACIÓN (ADC ≠ AAFL)						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,07	0,26	0,49	0,77	1,00	592
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-2,05	-0,25	-0,05	0,01	0,10	591
Resultado Explotación / Activo Total	-1,07	-0,20	-0,03	0,03	0,11	580
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,58	-0,15	-0,01	0,06	0,26	578
FASE DE CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,15	0,32	0,48	0,63	0,80	10
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-0,17	-0,05	0,00	0,01	0,02	10
Resultado Explotación / Activo Total	-0,33	-0,10	0,02	0,04	0,06	10
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,31	0,01	0,05	0,07	0,09	9
CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Valor añadido / Volumen de Negocio	0,05	0,38	0,57	0,74	1,00	37
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-3,04	-0,28	-0,04	0,02	1,25	37
Resultado Explotación / Activo Total	-0,41	-0,16	0,00	0,05	0,27	36
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,33	-0,13	0,02	0,10	0,98	35

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 1,07).

Pasamos finalmente a estudiar los parámetros de solvencia patrimonial. Un 50% de las sociedades que alcanzan convenio acumulan un 82% o menos de deuda en relación con el activo. La mediana se sitúa en el 96% y el 92% en las fases de convenio y en las fases de liquidación respectivamente. Así, según las cifras de 2024, un menor apalancamiento indica mayores posibilidades de alcanzar un convenio.

No obstante lo anterior, si observamos el percentil 95 del grupo de convenios, vemos que acumulan porcentajes de deuda superiores al valor del activo, un 162%, por debajo de la cifra obtenida para las empresas típicas del grupo de liquidación (320%). Las fases de convenio se sitúan por debajo de los otros grupos (109%). 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). En estos casos, cabe

pensar que los activos tienen mayor valor en liquidación que en continuidad, siendo los recursos generados insuficientes para alcanzar un acuerdo de reestructuración con los acreedores.

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	-1,32	0,11	0,39	0,63	0,95	623
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,05	0,18	0,43	0,79	615
Pasivo exigible / Activo Total	0,42	0,78	0,92	1,17	3,20	616
Reservas / Activo Total	0,00	0,01	0,08	0,24	0,84	611
FASE DE CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	0,07	0,15	0,31	0,59	1,18	11
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,01	0,15	0,34	0,66	11
Pasivo exigible / Activo Total	0,57	0,81	0,96	0,99	1,09	10
Reservas / Activo Total	0,00	0,00	0,05	0,15	1,24	10
CONVENIO						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-0,09	0,33	0,70	0,82	0,98	42
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,01	0,05	0,28	0,66	0,86	41
Pasivo exigible / Activo Total	0,27	0,45	0,82	0,95	1,62	41
Reservas / Activo Total	-0,23	0,00	0,13	0,34	1,32	40

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 84%. Con toda probabilidad, la ratio refleja una drástica corrección del valor contable de los activos en las etapas previas al concurso, sin que lógicamente ello afecte a otros registros del balance, como es el caso de las reservas.

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

Opciones asignativas en los Procedimientos Especiales para Microempresas

El procedimiento especial para microempresas ofrece dos grandes opciones asignativas, la continuación y la liquidación. Liquidación cuya propuesta y ejecución corresponde bien al deudor o a un administrador concursal (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) 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 2024 hemos registrado un total de 1.356 procedimientos especiales. De estos, hemos identificado 46 procedimientos de continuación de los cuales, al menos a la fecha de elaboración de este estudio, 39 no han derivado en la liquidación (el 84,8% de las continuaciones), y 7 (el 15,2%) si lo hicieron. En cuanto a los procedimientos especiales de liquidación, en 119 casos (9,1% de las liquidaciones) se nombró administrador concursal y en 1.191 casos no (90,9%). Los deudores que inician el procedimiento de continuación (sin conocerse posterior derivación a la liquidación) presentan mayores cifras patrimoniales (pasivo de 280.951 euros, frente a 217.776 euros en las liquidaciones con administrador concursal, y 157.954 euros en las liquidaciones sin administrador concursal; medianas). Sin embargo, el volumen de negocio fue de 200.703 euros en el grupo de continuaciones, frente a 288.670 euros en las liquidaciones con administrador concursal, y 184.145 euros en las liquidaciones sin administrador concursal (medianas). Por su parte, las continuaciones provienen en mayor proporción del ciclo de la construcción (27,8%, frente al 27,0% y al 18,0% en las liquidaciones con y sin administrador concursal). La mediana de la ratio de generación de recursos es menos negativa en el grupo de continuación (-1% frente al -9% y el -12% de los grupos de liquidación con y sin administrador concursal). Lo mismo sucede con la ratio de rentabilidad sobre los activos (-0,05 en el grupo de continuidad; -0,10 y -0,15 en las liquidaciones con y sin administrador concursal), sin que el margen neto sea mejor (-0,10, frente a -0,10 y -0,13 en las liquidaciones con y sin administrador concursal; medianas). Desde el plano de la solvencia patrimonial, observamos un nivel de apalancamiento claramente inferior entre las que inician el procedimiento de continuación (0,88, frente a 0,96 y 1,02 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 0,56 frente a 0,270,40 y 0,29 en las liquidaciones con y sin administrador concursal; medianas).

Cabe señalar que el deudor debe solicitar el procedimiento especial dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que hubiere conocido o debido conocer el estado de insolvencia actual o bien, tras las negociaciones previas para la consecución de un plan de continuación o para la transmisión de empresa en funcionamiento dentro del marco del procedimiento especial (negociaciones iniciadas cuando se encontraba en probabilidad de insolvencia, insolvencia inminente o insolvencia actual), si transcurridos tres meses se encuentra en insolvencia actual. El deudor puede, en cualquier caso (y sin necesariamente haberse comunicado y abierto período previo de negociaciones), solicitar el procedimiento especial si se encuentra en probabilidad de insolvencia, insolvencia inminente o insolvencia actual; cuando el solicitante sea un acreedor o un socio personalmente responsable deberá concurrir el estado de insolvencia actual (cuya existencia habrá de justificar). De manera específica, el procedimiento especial de liquidación sin transmisión de la empresa en funcionamiento requiere la existencia de insolvencia inminente o actual si lo solicita el deudor (actual, si lo solicita un acreedor). Tanto el deudor como los acreedores solicitantes podrán optar entre un procedimiento especial de liquidación o uno de continuación (en este último caso con posible nombramiento de experto en reestructuración, con funciones de intervención o de suspensión, de propuesta, de mediación en la negociación – si no se hubiera aprobado el procedimiento de mediación - y de valoración del plan; y también con posible nombramiento de mediador, con el fin de facilitar la negociación). Los acreedores cuyos créditos representen más de la mitad del pasivo pueden, en cualquier momento, solicitar la conversión del procedimiento de continuación en uno de liquidación siempre que el deudor

se encuentre en insolvencia actual. Por su parte, los acreedores cuyos créditos representen un veinticinco por ciento del pasivo pueden, en cualquier momento, solicitar la conversión cuando no exista la posibilidad de continuación en el corto y medio plazo. Cuando un acreedor o un socio responsable de las deudas solicite un procedimiento de continuación, el deudor podrá rechazarlo y solicitar la liquidación si se encuentra en estado de insolvencia actual; y si aquellos solicitaron un procedimiento de liquidación, podrá el deudor solicitar el procedimiento de continuación. En ambos casos el rechazo del deudor dará lugar a la apertura de forma automática si se cumplen los requisitos legales. Y, siempre y cuando el deudor se encuentre en insolvencia actual, se abrirá el procedimiento especial de liquidación cuando no se haya aprobado un plan de continuación, no se haya homologado el plan aprobado o, habiendo sido homologado, haya sido incumplido por el deudor. El procedimiento especial deberá de ser de liquidación si al menos del ochenta y cinco por ciento de los créditos fuera público y, en cualquier caso, si el deudor no estuviera al corriente de las obligaciones tributarias o de la Seguridad Social. En la solicitud de apertura del procedimiento especial de liquidación, el deudor deberá señalar su disposición para liquidar el activo o, por el contrario, solicitará el nombramiento de un administrador concursal, quien tendrá facultades de propuesta del plan de liquidación. En cualquier momento del procedimiento especial de liquidación, el deudor o los acreedores cuyos créditos representen al menos el veinte por ciento del pasivo total 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.

2.5. Evolución temporal.

En este apartado ofrecemos una perspectiva temporal con el fin de comprender qué novedades ha supuesto el ejercicio 2024, así como en qué aspectos supone la continuidad de lo observado en ejercicios anteriores.

En el plano del control, en 2024 la proporción de concursos necesarios en los que el juez decidió mantener al deudor en la administración del concurso (intervención), ascendió al 8,7% (sobre el total de concursos necesarios), habiendo sido del 16,5% en 2023. 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 2024 el porcentaje de suspensiones por decisión judicial alcanzó el 3,0% que, de acuerdo con los datos de la segunda columna de la tabla, es muy inferior al obtenido en los ejercicios anteriores. Cabe atribuir esta disminución a la exclusión de las microempresas del concurso siendo, por su menor tamaño, mucho más probable la suspensión como medida preparatoria de las operaciones de liquidación. Contrasta sin embargo el incremento (hasta el 13,2% sobre concursos voluntarios) de las suspensiones por solicitud de liquidación por el deudor al instar el concurso (ver tercera columna).²⁹

²⁹ Entre los concursos en que inicialmente se asignó el control al deudor, en 2024 se identificaron 5 casos en que el juez acordó la suspensión en algún momento posterior (2 casos en 2023; 1 caso en 2022; 4 casos en 2021; 7 casos en 2020; no se observó ninguno en 2019; fueron 4 casos 2018, 8 en 2017, 6 en 2016 y 12 en 2015), una vez dictada la suspensión al inicio del procedimiento, normalmente la administración concursal asume el control en lo que resta del mismo. En 2024 hemos registrado 3 casos de modificación de facultades de suspensión a intervención, suceso muy infrecuente en los ejercicios pasados: ningún caso en 2006, 2007, 2013, 2014, 2016, 2017, 2019 y 2022; 1 caso en 2008, 2009, 2010, 2020 y 2021; 2 casos en 2015 y 2023; y 3 casos en 2011 y 2012.

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

En 2024 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 268.348 euros en el conjunto poblacional (véase el capítulo 1) se observa un pasivo de 632.860 euros y de 943.019 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 y 2023, rompiendo una tendencia observada en los años anteriores, en que no se observaban diferencias sustanciales.

Por su parte, en los ejercicios anteriores se constató que los jueces dictaron la intervención de facultades en concursos necesarios de sociedades de mayor tamaño patrimonial (en comparación con el conjunto de concursadas), lo cual ha vuelto a constatarse en 2024 (mediana de pasivo de 2.711.687 euros, no reportado en las tablas por corresponder a solamente dos observaciones).

Pasando al orden asignativo, la proporción de fases de convenio sobre el total de fases sucesivas iniciadas en 2024 se ha reducido hasta un 1,2%, muy por debajo de la registrada en 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.

PROPORCIÓN DE FASES DE CONVENIO. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE FASES SUCESIVAS						
2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
5,7	6,5	6,2	5,1	5,4	2,6	1,2

Por otra parte, en correspondencia con lo anterior, el porcentaje de fases de liquidación que provienen de una fase de convenio fracasada también ha tendido a reducirse en los últimos ejercicios, situándose en 2024 en el 1,2%, el registro más bajo de la serie.³⁰

³⁰ Son cifras muy lejanas al 17,2% registrado en 2012 y del 24,9% de 2011.

ANTECEDENTES DE LA FASE DE LIQUIDACIÓN. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE FASES SUCESIVAS							
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
TRAS FASE DE CONVENIO	6,6	4,9	5,0	4,3	3,2	2,6	1,3
TRAS CONVENIO	6,3	4,8	3,3	4,1	3,4	4,1	4,0

De otro lado, en 2024 el porcentaje de fases sucesivas tras la aprobación judicial de un convenio se ha situado en una cifra relativamente moderada, el 4,0%.³¹

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

PROPORCIÓN DE CONVENIOS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE SOLUCIONES ASIGNATIVAS*						
2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
8,0	7,6	5,0	6,0	5,2	6,7	4,0

* Suma de Convenios y Fases de Liquidación

Por su parte, en 2024 las concursadas que firman un convenio son más pequeñas que las que se liquidan, habiendo acumulado respectivamente una mediana de pasivos de 1,0 y 1,3 millones de euros. Este resultado entra en llamativo contraste con lo observado en todos los ejercicios previos. Habrá que estar atento a lo que suceda en los siguientes, por ver si ello constituye un cambio temporalmente acotado o bien tiene carácter estructural.

MEDIANA DEL PASIVO EXIGIBLE. EVOLUCIÓN. MILLONES DE EUROS							
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
CONVENIOS	1,8	2,5	2,0	2,4	1,4	3,4	1,0
LIQUIDACIONES	0,9	0,9	0,9	0,7	0,7	1,2	1,3

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

³¹ 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.

MEDIANA DE LA EDAD. EVOLUCIÓN. AÑOS							
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
CONVENIOS	18	19	19	17	19	20	18
LIQUIDACIONES	14	15	15	15	14	16	15

Otro rasgo observado en diversos ejercicios ha sido el mejor perfil financiero de las sociedades que alcanzan un convenio, en comparación con las que se liquidan. 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
2024	0,82	0,92	0,70	0,39
2023	0,92	0,93	0,42	0,51
2022	0,81	0,94	0,46	0,45
2021	0,84	0,89	0,53	0,38
2020	0,84	0,91	0,46	0,37
2019	0,83	0,91	0,57	0,39
2018	0,90	0,94	0,53	0,43

RECAPITULACIÓN

De lo expuesto en este capítulo extraemos los siguientes resultados:

- En 2024 han sido 133 los concursos voluntarios con suspensión de facultades sin que el deudor hubiera solicitado la liquidación: un 3,0% de los concursos voluntarios.
- La mediana del pasivo se sitúa en 632.860 euros para las suspensiones por decisión del juez y en 943.019 euros en las suspensiones por solicitud de liquidación. En 2024 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 (268.348 euros).
- En 2024, en los concursos voluntarios en los que los jueces están suspendiendo las facultades de administración se aprecia una mejor ratio de recursos generados sobre el exigible (un 2% positivo frente al 0% del grupo de suspensiones por solicitud de liquidación).
- Solamente un 1,3% de las concursadas que entra en fase sucesiva en 2024 corresponde a fases de convenio fracasadas, representando las fases de liquidación por fracaso de un convenio (previamente aprobado) un 4,0%.

- Los convenios supusieron en 2024 el 4,0% 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 y de actividad claramente inferior a las liquidaciones.
- En 2024 se advierte una proporción relativamente mayor de sociedades industriales entre las que acuerdan convenio.
- En los convenios la capacidad para generar recursos sobre el pasivo fue del 2% (positivo), siendo la mediana del 5% (positivo) en las fases de convenio y del 1% negativo en las fases de liquidación.
- Más del 50% de las sociedades que alcanza un convenio exhibe un margen neto igual o inferior al -4%. Ello sugiere que una parte significativa de las mismas tendrá dificultades en cumplirlos.
- Un 50% de las sociedades que alcanzan el convenio acumulan un 82% o menos de deuda en relación con el activo. La cifra se sitúa en el 96% y el 92% en las fases de convenio y de liquidación respectivamente.
- En 2024 hemos registrado un total de 1.356 procedimientos especiales. De estos, hemos identificado 46 procedimientos especiales de continuación de los cuales, al menos a la fecha de elaboración de este estudio, 39 no han derivado en la liquidación (el 84,8% de las continuaciones), y 7 (15,2% del total) si lo hicieron.
- En cuanto a los procedimientos especiales de liquidación, en 119 casos (el 9,1% de las liquidaciones) se nombró administrador concursal, mientras que en 1.191 liquidaciones no (el 90,9%).
- Los deudores que inician el procedimiento de continuación (sin conocerse posterior derivación a la liquidación) presentan mayores cifras patrimoniales (pasivo de 280.951 euros, frente a 217.776 euros en las liquidaciones con administrador concursal, y 157.954 euros en las liquidaciones sin administrador concursal; medianas).
- Las continuaciones de procedimientos especiales provienen en mayor proporción del ciclo de la construcción (27,8%, frente al 27,0% y al 18,0% en las liquidaciones con y sin administrador concursal).
- La mediana de la ratio de generación de recursos es menos negativa en el grupo de continuación (-1% frente al -9% y el -12% de los grupos de liquidación con y sin administrador concursal). Lo mismo sucede con la ratio de rentabilidad sobre los activos (-0,05 en el grupo de continuidad; -0,10 y -0,15 en las liquidaciones con y sin administrador concursal), sin que el margen neto sea mejor (-0,10, frente a -0,10 y -0,13 en las liquidaciones con y sin administrador concursal; medianas).
- Desde el plano de la solvencia patrimonial, observamos un nivel de apalancamiento claramente inferior entre las que inician el procedimiento especial de continuación (0,88, frente a 0,96 y 1,02 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 0,56 frente a 0,40 y 0,29 en las liquidaciones 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 toma la forma de un plan de pagos, cuyo cumplimiento íntegro está contemplado por la ley como causa de conclusión de concurso.³² 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.³³ A partir de esas quitas y esperas, valoraremos las expectativas de recuperación del crédito de los acreedores ordinarios.³⁴

En 2024 hemos registrado un total de 31 planes de pagos, cuyos convenios forman parte de los 60 identificados en ese año y para los que (a la fecha de realización de este estudio) no se ha identificado la posterior apertura de una fase de liquidación.

El capítulo se estructura en tres partes. En la primera (sección 3.1) identificaremos algunas características de los procedimientos en que se alcanza convenio, y estimaremos las expectativas de recuperación para los acreedores ordinarios. También relacionaremos estas expectativas de recuperación con el carácter voluntario o necesario del concurso y con el momento de aprobación del convenio (con o sin apertura de la fase de convenio). En la segunda parte (sección 3.2.) valoraremos si las características del concursado (tamaño, sector, solvencia...)

³² 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.

³³ 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.

³⁴ 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.

influyen sobre las expectativas de recuperación. En el último apartado se aporta una perspectiva histórica (sección 3.3).

Antes de entrar en el análisis, señalemos que la *Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*, en vigor a partir del 26 de septiembre de 2022, estableció un único procedimiento de adhesión u oposición que se hace llegar a la administración concursal (por escrito, con firma ológrafa o electrónica) en un plazo máximo de dos meses desde la fecha de admisión a trámite de cada propuesta (plazo ordinario prorrogable, en su caso, hasta los quince días siguientes a la fecha de presentación de la lista provisional de acreedores).³⁵ La norma permite incluso que, agotado el plazo ordinario para recoger las adhesiones, el juez conceda, justificadamente y a instancias del deudor, una prórroga máxima de dos meses. El procedimiento finaliza con la primera propuesta que alcance las suficientes adhesiones, tras lo cual el Letrado de la Administración de Justicia, en el mismo día de la proclamación del resultado o en el siguiente hábil, someterá el convenio aceptado a la aprobación del juez.³⁶ 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.³⁷

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

³⁵ 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.

³⁶ 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 60 convenios identificados en 2024, 23 se aprobaron tras el inicio de una fase de convenio (correspondiente a 2024 o en un momento anterior). De las 23 fases de convenio correspondientes a convenios de 2024, 17 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, 37 convenios se aprobaron en 2024 sin fase de convenio. No habiendo identificado ningún convenio *anticipado* (es decir, aprobado sin fase sucesiva e iniciado antes de la reforma) deducimos que también a estos se les aplicó la *Ley 16/2022*. Es decir, estimamos que, del total de 60 convenios de 2024, a 54 convenios (el 90%) se les aplicó la nueva legislación.

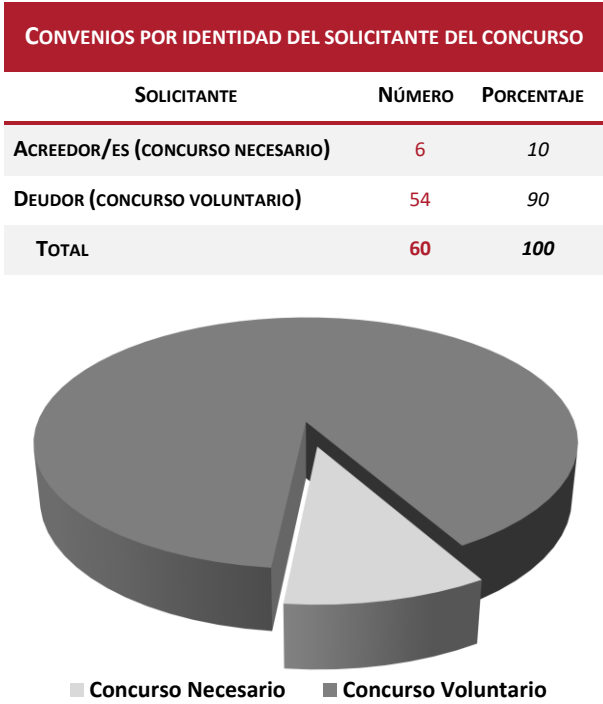
³⁷ Se incluyen entre los motivos de oposición a la aprobación judicial del convenio la adhesión a la propuesta por quien o quienes no fueren titulares legítimos de los créditos cuando esas adhesiones hubieran sido decisivas para la aceptación de una propuesta de convenio. Nótese que es posible que el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

3.1. Características de los Convenios y Recuperación del Crédito.

Antes de abordar el contenido financiero de los convenios, identificaremos algunos de los sucesos procesales que precedieron a su aprobación. En concreto, contabilizaremos cuántos de los convenios aprobados corresponden a concursos voluntarios y cuantos 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 60 convenios registrados en 2024, el 10% correspondió a concursos necesarios.



De forma recurrente a lo largo de los años, se constata la reducida proporción de concursos previamente promovidos por un acreedor entre los que finalizan en convenio. En la siguiente tabla se distingue entre los convenios aprobados sin o con apertura de la fase de convenio (aspecto que volverá a tratar en el capítulo 4, apartado 4.1).

CONVENIOS POR TIPO DE PROPUESTA (MECANISMO DE APROBACIÓN)		
TIPO DE PROPUESTA	NÚMERO	PORCENTAJE
SIN FASE DE CONVENIO*	37	61,7
EN FASE SUCESIVA DE CONVENIO	23	38,3
TOTAL**	60	100

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

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

Observamos que, del total de 60 convenios identificados en 2024, 37 (el 61,7%) se aprobaron previamente a la conclusión de la fase común (sin fase de convenio), mientras que 23 (38,3%) se alcanzaron tras la apertura de una fase de convenio. Estos resultados tienen gran relevancia en tanto que expresan la mayor o menor agilidad con la que se tramitaron y aprobaron los convenios.

3.1.2. Recuperación del crédito.

Pasamos ahora a analizar 31 planes de pagos en convenios aprobados en 2024. 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.³⁸ Nótese que en 23 convenios no disponíamos del plan de pagos pero sí de la quita y la espera, en cuyo caso hemos asumido que los pagos se distribuían de manera constante a lo largo de la espera.

Partiendo pues de las respectivas quitas y esperas, hemos estimado el valor actual del compromiso del deudor, expresado como porcentaje del valor nominal de la deuda. A tal efecto, hemos empleado como tasa de actualización el Tipo de Interés para nuevas operaciones, préstamos y créditos entre 250 mil y hasta un millón de Euros a las sociedades no financieras (según datos del Banco de España).³⁹

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

RECUPERACIÓN DE LOS ACREEDORES ORDINARIOS BAJO EL SUPUESTO DE CUMPLIMIENTO DEL CONVENIO						
VALOR ACTUALIZADO (POR CADA 100 EUROS) DE LOS COMPROMISOS DE PAGO ASUMIDOS POR LA CONCURSADA EN EL CONVENIO*						
PERCENTILES	p5 ^R	p25 ^R	p50 ^R	p75 ^R	p95 ^R	OBS.
RECUPERACIÓN	13,6	44,2	56,9	89,4	100,0	31
*Nota: Tasa de actualización: TAE correspondiente al primer mes disponible del año del convenio para nuevas operaciones, préstamos y créditos entre 250 mil y hasta un millón de Euros realizados a sociedades no financieras. Fuente: Boletín Estadístico. Banco de España.						

Los resultados indican que las propuestas aprobadas en fase común (es decir, sin apertura de la fase de convenio) suponen un porcentaje inferior de recuperación, un 47,6%. Así, en los 21 convenios en que el acuerdo se alcanzó de forma ágil la expectativa de recuperación para los acreedores ordinarios resultó ser menor.

3.2. Características de la Concursada y Expectativas de Cobro.

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

³⁸ En aquellos casos en que se identificó más de una propuesta se tomó la de menor espera.
³⁹ En el apéndice (apartado de *Técnicas de análisis*) se detalla la metodología empleada para el cálculo de este valor.

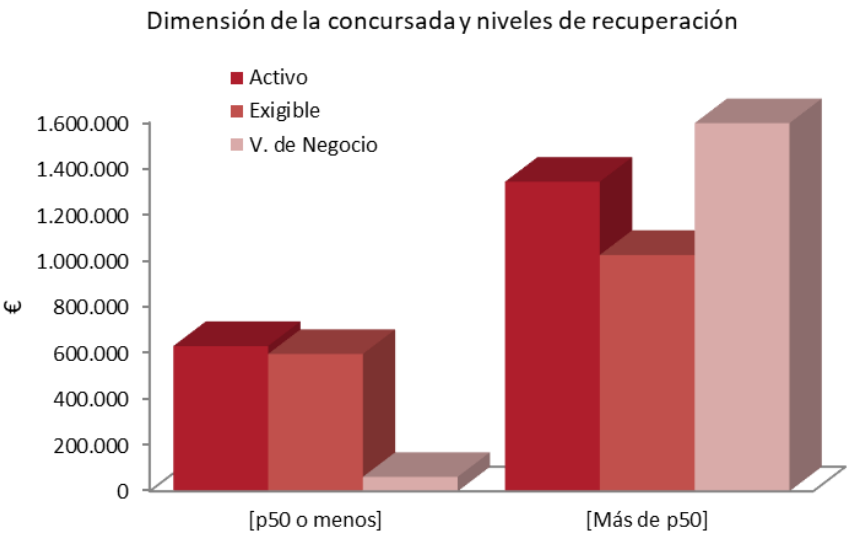
Estudiaremos las características de cada grupo: de tamaño, sector, edad y financieras. Mediante la comparación de los valores obtenidos para cada grupo, trataremos de contrastar la posible relación entre nivel de recuperación y cada una de estas dimensiones.

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 ≤ p50 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Activo (€)	171.429	171.943	630.122	2.071.484	18.086.890	13
Pasivo Exigible (€)	46.730	47.944	595.757	1.717.581	16.487.220	13
Volumen de Negocio (€)	22.500	62.542	62.759	1.394.901	2.883.026	11
Asalariados	17	19	22	34	45	4
RECUPERACIÓN > p50 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Activo (€)	454.084	1.076.809	1.342.914	3.238.256	15.245.318	12
Pasivo Exigible (€)	520.917	574.177	1.025.569	2.218.215	11.350.062	11
Volumen de Negocio (€)	1.011.495	1.095.927	1.597.045	2.945.191	21.260.140	10
Asalariados	1	9	14	26	143	9

Nota: Mediana de RECUPERACIÓN: p50^R = 56,9%

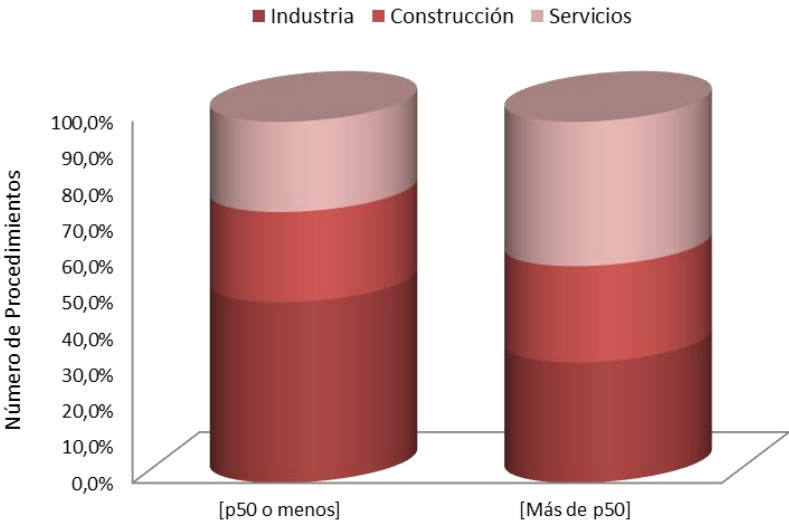
Analizando las medianas, observamos el grupo de mayor recuperación se compone de sociedades más grandes patrimonialmente (pasivo exigible de 1.025.569 euros frente a 595.757 euros) y con mayor actividad (volumen de negocio de 1.597.045 euros frente a 62.759 euros). Sin embargo, las sociedades con mayor compromiso de pago contratan un número inferior de asalariados (14 frente a los 22 del grupo de menor recuperación).



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

SECTOR DE LA CONCURSADA				
SECTOR	RECUPERACIÓN ≤ p50 ^R		RECUPERACIÓN > p50 ^R	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	8	50,0	5	33,3
Construcción	4	25,0	4	26,7
Servicios	4	25,0	6	40,0
Total	16	100,0	15	100,0

Nota: Mediana de RECUPERACIÓN: p50^R=56,9%



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 ≤ p50 ^R	4	14	17	21,5	76	16
RECUPERACIÓN > p50 ^R	2	20	29	32	59	15

Nota: Mediana de RECUPERACIÓN: p50^R=56,9%

No obstante, fijándonos en el extremo superior de la distribución de edad, se observa que un 5% de las sociedades del grupo de menor pago (inferior o igual a la mediana) acumula 76 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 ≤ p50 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Valor Añadido	0,49	0,74	1,00	1,00	1,00	11
Margen	-1,60	-0,24	0,10	1,25	1,25	11
Rentabilidad	-0,41	-0,06	0,04	0,27	0,27	11
Recursos Generados	-0,27	-0,03	0,05	0,97	0,98	11
RECUPERACIÓN > p50 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Valor Añadido	0,10	0,23	0,40	0,47	0,73	10
Margen	-0,55	-0,29	-0,06	0,00	0,02	10
Rentabilidad	-0,88	-0,12	-0,07	0,01	0,05	10
Recursos Generados	-0,51	-0,13	-0,06	0,03	0,24	9

Nota: Mediana de RECUPERACIÓN: p50^R =56,9%

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. En particular, llama la atención que la mediana de la ratio de recursos generados en el grupo de mayor compromiso de pago sea del 6% negativo, frente al 5% positivo del grupo de menor recuperación. Es decir, el grupo de mayor compromiso de pago se compone de sociedades que presentan una gran debilidad financiera. Con todo, analizando con más detalle la distribución de la ratio de recursos generados, observamos que el 25% de las sociedades del grupo de mayor recuperación exhibe una cifra positiva de recursos generados sobre pasivo, un 3%.

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

RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL SEGÚN NIVEL DE RECUPERACIÓN

RECUPERACIÓN ≤ p50 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Financiación a l/p	-0,09	0,62	0,72	0,73	0,99	13
Activos Fin. y Materiales	0,04	0,04	0,56	0,68	0,90	13
Apalancamiento	0,27	0,28	0,78	0,91	2,41	13
Reservas	-0,38	0,00	0,20	0,34	1,91	13
RECUPERACIÓN > p50 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Financiación a l/p	-0,72	0,56	0,69	0,88	1,18	12
Activos Fin. y Materiales	0,01	0,04	0,18	0,34	0,58	12
Apalancamiento	0,23	0,40	0,74	1,26	1,73	11
Reservas	-0,18	0,00	0,18	0,47	1,24	11

Nota: Mediana de RECUPERACIÓN: p50^R =56,9%

Empezando por el apalancamiento, la tabla refleja valores reducidos en el grupo de menor recuperación, con una mediana del 78%, siendo incluso inferior en el de mayor recuperación: mediana del 74%. Sin embargo, el

percentil 75 indica la existencia de sociedades extremadamente endeudadas entre las de mayor compromiso (con un 126% o más de apalancamiento). Por lo demás, los niveles de reservas y de financiación a largo plazo son bastante similares. De hecho, se puede decir que son relativamente elevados en ambos grupos, si bien algo inferiores en el grupo de mayor recuperación.

En general, la similitud de 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 2024 el 10,0% de los convenios aprobados correspondió a concursos necesarios, constituyendo la cifra más alta de la serie, seguida de la registrada en 2022 (un 7,5%). Se constata la reducida iniciativa de los acreedores en los concursos que finalizan en convenio.

CONVENIOS APROBADOS EN CONCURSOS NECESARIOS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE.						
2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
3,2	3,8	6,7	3,4	7,5	1,9	10,0

Por su parte, de los convenios registrados en 2024, un 61,7% 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.

CONVENIOS APROBADOS SIN FASE DE CONVENIO. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE.						
2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
11,8	9,6	13,5	8,0	13,9	40,0	61,7

En cuanto a la expectativa de recuperación de los acreedores ordinarios (siempre condicional al cumplimiento del convenio), en 2024 la mediana de recuperación fue del 56,9%, por encima de las cifras obtenidas en años anteriores.

EXPECTATIVA DE RECUPERACIÓN. EVOLUCIÓN. MEDIANA.						
2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
47,6	49,1	47,6	47,5	47,7	48,8	56,9

De otro lado, se suscita la cuestión de si las propuestas aprobadas sin o con fase de convenio se caracterizan por niveles superiores de recuperación. Observamos que el porcentaje de cobro de los convenios aprobados en 2024 sin fase de convenio fue relativamente bajo en términos históricos, siendo a la vez menor al del conjunto (comparación con la anterior tabla).

EXPECTATIVA DE RECUPERACIÓN EN CONVENIOS SIN FASE DE CONVENIO*.						
EVOLUCIÓN. MEDIANA.						
2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
75,8	92,1	46,6	48,4	65,0	58,7	47,6

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

RECAPITULACIÓN

- De los 60 convenios registrados en 2024, el 10% correspondió a concursos necesarios. Siendo una cifra relativamente alta en términos históricos, de forma recurrente a lo largo de los años se constata la reducida proporción de concursos previamente promovidos por un acreedor entre los que finalizan en convenio.
- Del total de 60 convenios identificados en 2024, 37 (el 61,7%) se aprobaron previamente a la conclusión de la fase común (sin fase de convenio), mientras que 23 (38,3%) se alcanzaron tras la apertura de una fase de convenio. La disminución en la proporción de convenios aprobados en fase sucesiva debe atribuirse a la reforma de la Ley 16/2022, que aportó gran flexibilidad con respecto al momento de propuesta y adhesión en fase común.
- Las propuestas aprobadas en fase común (es decir, sin apertura de la fase de convenio) suponen un porcentaje inferior de recuperación, un 47,6%. Así, en los 21 convenios en que el acuerdo se alcanzó de forma ágil la expectativa de recuperación para los acreedores ordinarios resultó ser menor.
- El grupo de recuperación superior a la mediana se compone de sociedades más grandes patrimonialmente (pasivo exigible de 1.025.569 euros frente a 595.757 euros) y con mayor actividad (volumen de negocio de 1.597.045 euros frente a 62.759 euros). Sin embargo, las sociedades con mayor compromiso de pago contratan un número inferior de asalariados (14 frente a los 22 del grupo de menor recuperación).
- El grupo con mayor recuperación está compuesto por sociedades más longevas: 29 años (mayor compromiso) frente a 17 años (menor compromiso). Es decir, el compromiso de pago parece asociarse positivamente a una mayor trayectoria de la sociedad en el mercado.
- La mediana de la ratio de recursos generados en el grupo de mayor compromiso de pago fue del 6% negativo, frente al 5% positivo del grupo de menor recuperación. Es decir, el grupo de mayor compromiso de pago se compone de sociedades que presentan una gran debilidad financiera.
- Se observan valores reducidos de apalancamiento en el grupo de menor recuperación, con una mediana del 78%, siendo incluso inferior en el de mayor recuperación: mediana del 74%. Los niveles de reservas y de financiación a largo plazo fueron bastante similares.

4. Duración del Procedimiento Concursal Ordinario

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

Este capítulo tiene los siguientes objetivos:

- Medir la duración de los procedimientos para los cuales se haya registrado algún avance procesal a lo largo del ejercicio 2024 (sección 4.1).
- Explicar los factores económico-financieros que conducen a una mayor o menor duración de la fase común de los concursos (sección 4.2).
- Analizar la duración de los concursos ‘sin masa’: tiempos hasta la fase de liquidación, cuando tenga lugar (sección 4.3.1), o bien hasta la conclusión (sección 4.3.2).
- Calcular los tiempos entre el auto de apertura y el auto de conclusión en los procedimientos especiales de liquidación (sección 4.3.3).
- Aportar una perspectiva de evolución, tratando de identificar patrones más o menos estables a lo largo del tiempo (sección 4.4).

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

- Para cada variable y grupo de interés se incluye la totalidad de las observaciones, quedando los casos extremos (los de mayor duración) representados en el tramo superior de la muestra (percentil 95%).⁴⁰
- 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.

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

⁴⁰ 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.

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

Es por ello por lo que, dado que los documentos que marcan el inicio de la fase sucesiva no indican la finalización de la fase común en todos los supuestos, se plantea la cuestión de cómo medir la duración de esta última. En este sentido, para diversas tareas comprendidas en la fase común, los plazos máximos fueron modificados de manera significativa en la última gran reforma de 2022. La *Ley 16/2022* mantuvo el plazo en que los administradores concursales son comunicados y aceptan el cargo (5 días). Sin embargo, el plazo previsto para la presentación del informe se generalizó a los dos meses (con una posible extensión de hasta dos meses más si concurrían circunstancias excepcionales, o de hasta cuatro meses más si el número de acreedores fuera superior a dos mil). Posteriormente, la fase común del concurso finaliza dentro de los 15 siguientes al de presentación del informe de la administración concursal, momento en que el letrado de la Administración de Justicia dictará decreto poniendo fin a la fase común del concurso, con simultánea apertura de la fase de liquidación si todavía no estuviera abierta.⁴¹ A partir de estos plazos, la duración de la fase común se estima tomando como referencia el informe de la administración concursal, cuya elaboración consume la mayor proporción del tiempo previsto para esta fase. Concretamente, cuando la presentación del informe preceda a la apertura de la fase de liquidación o a la de convenio, consideramos la fecha de la fase sucesiva como la de conclusión de la fase común. En caso contrario, cuando el informe sea posterior a la apertura de la fase sucesiva, la fecha de referencia para estimar la duración de la fase común será la de la presentación del informe *añadiéndole* el plazo legal previsto para el cierre de aquella: quince días tras la presentación del informe.⁴²

Tal como se indicó en el segundo capítulo (sobre la Administración y Reasignación de Recursos), en 2024 se registró el inicio de 1.471 fases sucesivas. A efectos del cálculo de la duración de la fase común, excluiríamos aquellas que tuvieron lugar tras el fracaso de un convenio de acreedores (59 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 1.412 observaciones. También descartamos 8 concursos ‘sin masa’ en que luego se registró la apertura de una fase de liquidación.⁴³

⁴¹ Desde el punto de vista metodológico, conviene señalar que en el Anuario correspondiente al ejercicio 2022 y precedentes, la estrategia de identificación de las fases comunes se basó en separar los procedimientos cuya fase sucesiva se iniciara en plazos suficientemente cercanos al inicio del concurso, concretamente, dentro del período de 66 días (cálculo basado en los supuestos teóricos explicados en los referidos anuarios). Es decir, teniendo en cuenta los tiempos *realmente* observados en la mayoría de los concursos, se consideró que en estos casos el inicio de la fase sucesiva difícilmente podía marcar la finalización de la fase común. Tras la reforma de la *Ley 16/2022*, los supuestos teóricos aplicados dejaron de ser válidos; es decir, los cambios introducidos por esta suponían establecer otro plazo teórico distinto: 80 días. Al elaborar el Anuario 2023 se consideró problemático seguir manteniendo la estrategia de exclusión a partir de plazos suficientemente cercanos (66 días para los concursos previos a la reforma; 80 días para los posteriores) puesto que suponía mezclar criterios. Otra posibilidad hubiera consistido en realizar los cálculos separando los concursos en función de si se iniciaron previa o posteriormente a la reforma. Sin embargo, ello hubiera supuesto sobreestimar la duración de la fase común en el primer caso y subestimarla en el segundo. La ventaja del planteamiento metodológico elegido radica en que, si bien los plazos cambiaron con la reforma, la dificultad de la realización del informe siguió siendo la misma, permitiendo establecer un criterio claro y compatible tanto para los concursos previos como para los posteriores a la *Ley 16/2022*.

⁴² 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.

⁴³ De estos 8, 1 concurso ‘sin masa’ en que se dio apertura de fase de liquidación no fue considerado en la sección 4.3 puesto que, o bien la fecha indicada en el auto era demasiado cercana a la declaración del concurso (y por tanto, inexacta), o bien el auto lo informa erróneamente como concurso ‘sin masa’.

De las 1.404 fases sucesivas restantes, en 1.146 (el 81,3%) disponemos de la fecha del informe de administración concursal, es decir, del informe presentado con los documentos anejos (inventario, la lista de acreedores, etc.). De estos 1.146 casos, en 549 (el 47,9%) la fase sucesiva se inició *posteriormente* a la presentación del informe. Por tanto, en estos 549 casos la fecha de referencia para la conclusión de la fase común es la de la apertura de la fase sucesiva.

En los 597 casos restantes la fase sucesiva se inició *previamente*, lo que no significa que no hubiera fase común, sino que en ellos se produjo el solapamiento de ésta y la fase sucesiva. De estos 597 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. En los 595 casos restantes las posibles discrepancias sobre los documentos anejos no han de retrasar la conclusión de la fase común; como se ha indicado, ésta debe finalizar dentro de los 15 siguientes al de presentación del informe de la administración concursal, momento en que el letrado de la Administración de Justicia dictará decreto poniendo fin a la fase común del concurso. Por lo tanto, en estos 595 casos en que la fase sucesiva sí estaba abierta, estimamos el momento de finalización de la fase común añadiendo 15 días a la fecha de presentación del informe de la administración concursal.

En definitiva, para el ejercicio 2024 se ha estimado la duración de la fase común en 549 casos (en que la fase sucesiva se inició posteriormente a la fecha de presentación del informe de la administración concursal) y en 595 casos (en que en que la fase sucesiva precedió a la presentación del informe de la administración concursal): un total de 1.144 casos.

Otro cambio de la *Ley 16/2022* con importantes repercusiones metodológicas consistió en la supresión de la distinción entre procedimientos abreviados y ordinarios. Dado que esta distinción se basa en gran medida en la dimensión de la concursada, y a fin de seguir identificando las posibles diferencias en la duración de la fase común según su mayor o menor complejidad, en los concursos iniciados tras la *Ley 16/2022* se tomó como criterio separador el haber o no acumulado 5 millones de pasivo.⁴⁴

Veamos las diferencias entre ambos tipos de concurso en la siguiente tabla, donde el número de procedimientos que concluyen la fase común en 2024 se distribuye en función de los años de duración.

DURACIÓN DE LA FASE COMÚN, POR TIPOLOGÍA					
AÑOS	ABREVIADA / PASIVO < 5M €* Nº		ORDINARIA / PASIVO >= 5M €* Nº		TOTAL CASOS
	%	%			
1	646	87,2	332	82,4	978
2	70	9,4	52	12,9	122
3	9	1,2	6	1,5	15
4	3	0,4	5	1,2	8
Más de 4	13	1,8	8	2,0	21

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

⁴⁴ El pasivo es un indicador clave en la insolvencia y que puede relacionarse con la complejidad del concurso, habiendo sido los 5 millones de euros de pasivo uno de los 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.

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

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

DURACIÓN DE LA FASE COMÚN, POR TIPOLOGÍA (DÍAS)						
PERCENTILES	p5	p25 ^R	p50 ^R	p75 ^R	p95	OBS.
Abreviada / Pasivo < 5m € *	77	89	125	203	588	741
Pasivo <= 1m € **	78	89	120	193	551	389
Ordinaria / Pasivo >= 5m € *	78	103	150	267	723	403
Pasivo > 10m € ***	78	104	153	266	694	338
* Abreviada u Ordinaria para concursos previos a la Ley 16/2022; pasivo inferior a 5 millones de Euros / 5 millones de Euros o más de pasivo para concursos bajo la Ley 16/2022. **Pasivo inferior a 1.000.000 Euros ***Pasivo superior a 10.000.000 Euros						

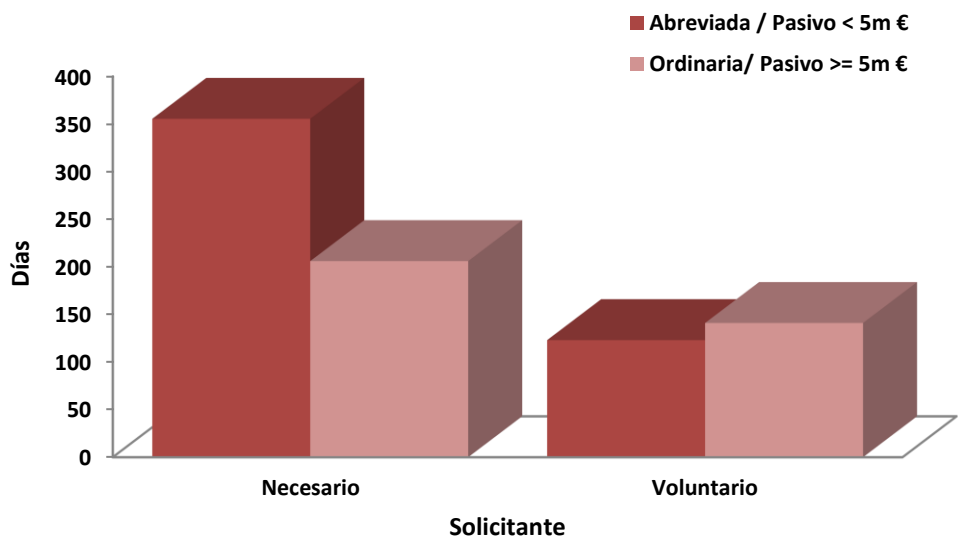
Por su parte, el análisis de percentiles indica que un 25% de concursos de menor complejidad tarda 203 días o más en concluir la fase común, siendo 267 los días que como mínimo precisa el cuarto superior de los concursos de mayor complejidad.

La tabla indica también que las fases comunes de los concursos que acumulan pasivos inferiores a un millón de euros son algo más rápidas (mediana de 120 días). En cambio, las fases comunes de los concursos con exigible superior a los 10.000.000 de euros duran prácticamente lo mismo que las del grupo al que pertenecen (mayor complejidad), con medianas de 153 días frente a 150 días.

Asimismo, advertimos que el 25% de los concursos menos complejos concluye la fase común en 89 días (3 meses) o menos, por debajo de la cifra correspondiente al cuarto inferior de los concursos de mayor dimensión, con 103 días (3,4 meses).

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

DURACIÓN DE LA FASE COMÚN, <u>POR SOLICITANTE</u> Y TIPOLOGÍA. MEDIANAS				
TIPOLOGÍA	ACREEDOR (C. NECESARIO)		DEUDOR (C. VOLUNTARIO)	
	Días	OBS.	Días	OBS.
Abreviada / Pasivo < 5m € *	356	16	123	725
Ordinaria / Pasivo >= 5m € *	206	60	141	343
* 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 (233 días menos en el grupo de menor complejidad; 65 menos en el otro grupo), señalando que la iniciativa de los acreedores repercute en una menor eficacia de los órganos concursales.

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

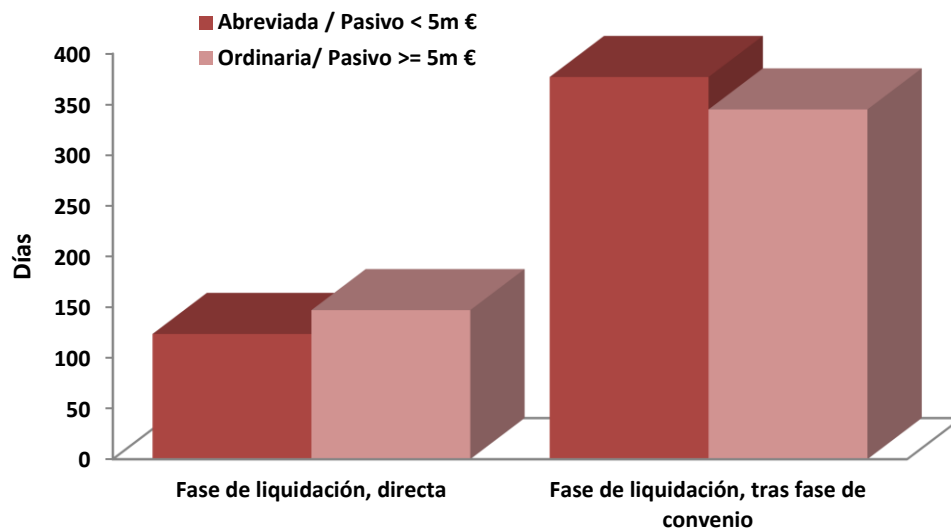
Otro factor que influye en los tiempos se debe a la posibilidad de que la fase de liquidación venga precedida de la fase de convenio. Esto es, que en el concurso se registren dos autos de inicio de la fase sucesiva. Son situaciones que ya identificamos en el segundo capítulo de este anuario, y que están relacionadas con el funcionamiento del sistema concursal como mecanismo clasificatorio o de filtro.

DURACIÓN DE LA FASE COMÚN, SEGÚN <u>ORIGEN PROCESAL</u> Y TIPOLOGÍA.				
MEDIANAS				
TIPOLOGÍA	FASE DE LIQUIDACIÓN, DIRECTA		FASE DE LIQUIDACIÓN, TRAS FASE DE CONVENIO	
	Días	Obs.	Días	Obs.
Abreviada / Pasivo < 5m € *	123,5	724	377	10
Ordinaria / Pasivo >= 5m € *	147	387	345	9

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

La comparación de medianas en la tabla anterior muestra que la existencia de dos autos sucesivos extiende los tiempos de forma significativa en los concursos menos complejos (254 días más), siendo también significativa (aunque menor) la diferencia en los concursos de mayor dimensión (198 días más).⁴⁵

⁴⁵ 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



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. A propósito, como se explicó en el capítulo 3, la gran mayoría de los convenios aprobados en 2024 (el 90%) se reguló bajo la *Ley 16/2022*.⁴⁶

Bajo el actual marco normativo pueden presentar una propuesta de convenio: a) el deudor, juntamente con la solicitud de declaración de concurso; b) o bien el deudor o el acreedor o acreedores cuyos créditos superen una quinta parte del total pasivo, 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. De esta manera, es posible la admisión a trámite por el juez (dentro del mismo auto de declaración de concurso, o por medio de auto dentro de los tres días siguientes a la presentación cuando la propuesta se presente después de la declaración) y la consecución de un convenio *en fase común*, disponiendo los acreedores de dos meses desde la fecha de admisión para la adhesión u oposición. Sin embargo, si el término final para las adhesiones venciera después del plazo legal para la presentación de la lista provisional de acreedores por la administración concursal, se prevé una prórroga automática hasta los quince días siguientes a la fecha de presentación de la lista provisional. Y, en cualquier caso, el juez del concurso puede (justificadamente) conceder a instancias del deudor una prórroga de hasta dos meses para recoger adhesiones. De forma general, finalizada la fase común, es posible que el procedimiento continúe sin apertura de la fase de liquidación. Concretamente, finalizada la fase común la apertura de la fase de liquidación no procede si se hubiera presentado propuesta de convenio, esté o no admitida a trámite, lo cual habilitaría la apertura de la fase de convenio.

La tabla siguiente confirma la mayor agilidad del acuerdo alcanzado sin apertura de la fase de convenio, siendo necesarios 537 días frente a los 801 días consumidos en el resto de los casos.

viable en términos esperados no significa que no pueda fracasar. Así, el fracaso de una empresa previamente reestructurada por el sistema concursal no indica necesariamente que los órganos judiciales hayan cometido un error clasificatorio. De cualquier forma, los datos indican que las liquidaciones posteriores a una fase de convenio consumen 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.

⁴⁶ Previamente a la reforma de 2022, 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: ninguno de los convenios aprobados en 2024 fue de este tipo.

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	537	37	801	23

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.⁴⁷

TIEMPO PARA APROBACIÓN DE CONVENIO, DESDE EL INICIO DE LA FASE SUCESIVA. MEDIANAS		
TIPOLOGÍA	DÍAS	OBS.
Abreviada / Pasivo < 5m € *	257,5	16
Ordinaria / Pasivo >= 5m € *	244	7

* 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 257,5 días, siendo algo superior la cifra obtenida para el resto: 244 días.

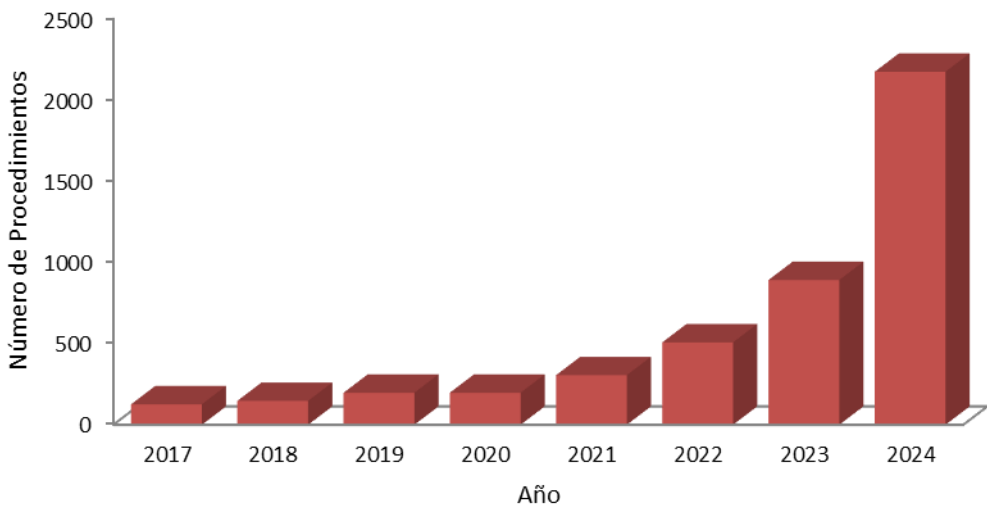
Por su parte, los trámites del concurso finalizan con un auto de conclusión, lo que nos lleva seguidamente a analizar la duración total (desde la declaración hasta la conclusión) de los procedimientos que concluyen en 2024.

Advirtamos que los próximos cálculos comprenden a los concursos liquidatorios y a los concursos ‘sin masa’. Se excluyen los concluidos por cumplimiento de convenio, cuya duración total depende del pacto alcanzado por deudor y acreedores y no de la mayor o menor eficiencia del sistema. También se excluyen los procedimientos especiales de microempresas concluidos en 2024, cuyo desarrollo difiere sustancialmente del concurso, y que trataremos de manera separada en la sección 4.3.3.

En 2024 hemos registrado la conclusión de un total de 5.489 concursos liquidatorios o ‘sin masa’. De estos 5.489, un 17,2% se inició antes de 2017, exhibiendo el 82,8% restante (un total de 4.543) la siguiente distribución anual.

⁴⁷ 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.

CONCURSOS LIQUIDATORIOS O 'SIN MASA' QUE CONCLUYEN EN 2024		
AÑO DE INICIO	NÚMERO	PORCENTAJE
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
2024	2.173	39,6
[2017-2024]	4.543	82,8
Total	5.489	100



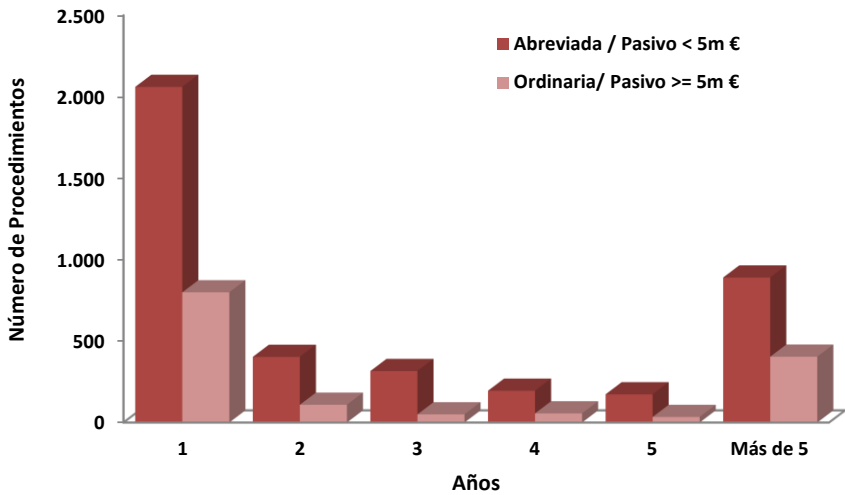
Seguidamente estimaremos la duración de los concursos liquidatorios concluidos en 2024 mediante un sencillo cálculo, consistente en sustraer la fecha del Auto de Declaración a la del Auto de Conclusión. La apreciación de tiempos se realiza para *todos* los procedimientos cuya conclusión se ha registrado en el año 2024, 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*).⁴⁸

⁴⁸ En la norma previa a la *Ley 16/2022* era posible la apertura y conclusión del concurso en el mismo auto, de forma que el tiempo resultante era cero (concurso ‘exprés’), 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. Sin embargo, 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 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.

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 2024, POR TIPOLOGÍA					
Años	ABREVIADA / PASIVO < 5M €* Nº %		ORDINARIA / PASIVO >= 5M €* Nº %		TOTAL CASOS
1	2.060	51,0	799	55,0	2.859
2	403	10,0	109	7,5	512
3	316	7,8	50	3,4	366
4	195	4,8	56	3,9	251
5	173	4,3	34	2,3	207
Más de 5	890	22,0	404	27,8	1.294

* 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.



Vemos que, mientras que los concursos menos complejos acumulan un 51% de conclusiones en el tramo más bajo (duración inferior al año), el porcentaje correspondiente a los de mayor dimensión asciende al 55%. 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 27,8% frente al 22,0%.

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 264 días, y luego excluyendo los concursos ‘sin masa’, dando 1.646 días (segunda fila).

TIEMPO ENTRE AUTO DE DECLARACIÓN Y AUTO DE CONCLUSIÓN, POR TRAMITACIÓN (DÍAS)						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
(1)	34	59	264	1.683	4.511	5.489
(2)	302	753	1.646	3.523	5.214	2.784
(3)	287	897	2.582	4.129	5.675	692

(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’).

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 2024. MEDIANAS		
TRAMITACIÓN	DÍAS**	OBSERVACIONES
Abreviada / Pasivo < 5m € *	1.265	1.708
Ordinaria / Pasivo >= 5m € *	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 3,4 años aproximadamente (5,9 en los más complejos). Son tiempos muy superiores al plazo de un año legalmente previsto.

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

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

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

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

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

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

PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS O DE PASIVO INFERIOR A 5 MILLONES DE EUROS.						
DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA						
DURACIÓN ≤ P25 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	67.311	367.889	820.247	2.116.978	5.164.006	187
Pasivo Exigible (€)	90.878	335.993	801.910	1.970.766	3.975.102	187
Volumen de Negocio (€)	94.434	401.944	1.217.347	2.290.308	5.359.903	177
Asalariados	2	5	12	20	55	167
P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	115.352	400.247	960.189	2.089.795	5.645.776	185
Pasivo Exigible (€)	83.308	353.866	821.180	1.997.177	3.924.147	186
Volumen de Negocio (€)	83.991	554.430	1.024.388	2.422.646	6.471.925	176
Asalariados	2	5	12	21	49	164
P50 ^R < DURACIÓN ≤ P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	78.409	461.776	949.357	2.116.083	4.481.864	181
Pasivo Exigible (€)	58.797	377.756	947.408	1.806.611	3.647.810	183
Volumen de Negocio (€)	94.057	579.489	1.198.411	2.569.982	6.004.641	172
Asalariados	1	5	12	21	52	158
DURACIÓN > P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	47.023	282.896	812.058	2.140.459	4.360.979	168
Pasivo Exigible (€)	50.663	292.510	843.406	1.785.106	4.128.962	170
Volumen de Negocio (€)	23.859	261.316	851.075	2.198.412	7.033.362	156
Asalariados	1	3	10	21	58	146

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25 = 89 días, p50 = 125 días, p75 = 203 días.

Si bien no se observa una relación lineal entre la duración y la dimensión, advertimos que la mediana de asalariados es menor en el cuarto de mayor duración, reflejando además cifras claramente inferiores de actividad (volumen de negocio).

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

PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS O DE PASIVO INFERIOR A 5 MILLONES DE EUROS. SECTOR DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA								
SECTOR	DURACIÓN ≤ P25 ^R		P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R		P50 ^R < DURACIÓN ≤ P75 ^R		DURACIÓN > P75 ^R	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	37	20,2	30	16,7	34	18,7	30	16,4
Construcción	39	21,3	37	20,6	35	19,2	40	21,9
Servicios	107	58,5	113	62,8	113	62,1	113	61,7
Total	183	100,0	180	100,0	182	100,0	183	100,0

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25 = 89 días, p50 = 125 días, p75 = 203 días.

En 2024 se advierte una mayor la proporción de empresas industriales en el cuarto más rápido. Es posible que, dada la naturaleza de sus activos (stocks más expuestos a obsolescencia y rápida depreciación de los activos fijos), resulte más apremiante avanzar hacia la fase sucesiva.

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

PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS O DE PASIVO INFERIOR A 5 MILLONES DE EUROS. EDAD DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA PERCENTILES (AÑOS)						
GRUPO	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
DURACIÓN ≤ P25 ^R	4	10	16	28	41	187
P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R	4	8	14	25	38	186
P50 ^R < DURACIÓN ≤ P75 ^R	3	7	14	28	44	183
DURACIÓN > P75 ^R	3	8	12	21	36	185

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25 = 89 días, p50 = 125 días, p75 = 203 días.

De acuerdo con las medianas, el cuarto más lento se compone de sociedades cuatro años más jóvenes que el cuarto más rápido, apuntando claramente a una relación negativa entre la edad y la duración.

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

PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS O DE PASIVO INFERIOR A 5 MILLONES DE EUROS. RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA						
PERCENTILES	DURACIÓN ≤ P25 ^R					Obs.
	P5	P25	P50	P75	P95	
Valor Añadido	-0,98	0,15	0,38	0,64	0,86	197
Margen	0,00	0,05	0,17	0,39	0,87	197
Rentabilidad	0,32	0,75	0,91	1,10	2,35	197
Recursos Generados	-0,06	0,01	0,11	0,34	1,15	190

p25 ^R < DURACIÓN ≤ p50 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Valor Añadido	-1,11	0,17	0,50	0,71	0,93	185
Margen	0,00	0,04	0,16	0,45	0,85	185
Rentabilidad	0,31	0,72	0,91	1,17	2,90	185
Recursos Generados	0,00	0,01	0,06	0,25	0,86	182
p50 ^R < DURACIÓN ≤ p75 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Valor Añadido	-0,11	0,27	0,53	0,81	1,00	172
Margen	-1,59	-0,14	-0,04	0,00	0,08	172
Rentabilidad	-1,00	-0,20	-0,03	0,02	0,13	169
Recursos Generados	-0,58	-0,18	-0,01	0,06	0,34	169
DURACIÓN > p75 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Valor Añadido	-0,13	0,28	0,52	0,73	1,00	156
Margen	-1,75	-0,28	-0,02	0,01	0,13	155
Rentabilidad	-1,52	-0,24	0,00	0,04	0,18	151
Recursos Generados	-0,65	-0,17	0,01	0,08	0,33	150

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25 = 89 días, p50 = 125 días, p75 = 203 días.

Se advierte que el cuarto de concursos de mayor duración refleja una imagen algo mejor: a un indicador de generación de recursos positivo le acompaña una ratio rentabilidad no negativa y un margen superior (aunque negativo) al del resto de grupos.

Sin embargo, de acuerdo con la siguiente tabla, en el terreno de la solvencia patrimonial la imagen es distinta: la duración de la fase común disminuye con la estabilidad de la financiación (ratio del 43% en el grupo más rápido; 38% en el cuarto más lento) y con el nivel de reservas (11% en el cuarto rápido; 8% en el más lento), sin que podamos identificar patrón alguno en relación con el apalancamiento.

PROCEDIMIENTOS ABREVIADOS O DE PASIVO INFERIOR A 5 MILLONES DE EUROS. RATIOS DE SOLVENCIA PATRIMONIAL Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA						
DURACIÓN ≤ p25 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Financiación a l/p	-1,17	0,17	0,43	0,63	0,88	187
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,04	0,17	0,43	0,85	186
Apalancamiento	0,33	0,71	0,92	1,17	3,64	187
Reservas	-0,01	0,02	0,11	0,35	0,75	187

p25 ^R < DURACIÓN ≤ p50 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Financiación a l/p	-0,56	0,20	0,41	0,65	0,84	185
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,05	0,18	0,37	0,70	181
Apalancamiento	0,36	0,64	0,85	1,11	2,40	185
Reservas	0,00	0,02	0,09	0,29	0,67	184
p50 ^R < DURACIÓN ≤ p75 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Financiación a l/p	-0,70	0,09	0,40	0,66	0,94	181
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,04	0,16	0,40	0,80	178
Apalancamiento	0,20	0,68	0,89	1,27	2,80	181
Reservas	-0,04	0,01	0,09	0,27	0,86	179
DURACIÓN > p75 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Financiación a l/p	-1,88	0,07	0,38	0,66	0,96	164
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,05	0,19	0,42	0,81	160
Apalancamiento	0,39	0,78	0,91	1,30	3,61	164
Reservas	0,00	0,01	0,08	0,28	0,98	162

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25 = 89 días, p50 = 125 días, p75 = 203 días.

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

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

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

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

A diferencia de los concursos abreviados o de menor dimensión, la cifra de asalariados es mayor en las fases comunes más lentas. Así, vemos que el grupo de concursos más rápidos (primer cuarto) refleja una mediana de 39 asalariados, frente al conjunto de concursos más lentos (último cuarto), en el que la mediana se sitúa en los 49 asalariados. Contrariamente, el cuarto más lento refleja un nivel especialmente reducido de actividad.

PROCEDIMIENTOS ORDINARIOS O DE 5 MILLONES DE EUROS O MÁS DE PASIVO. DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA						
DURACIÓN ≤ p25 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Activo (€)	121.903	5.437.032	9.124.127	19.390.072	50.886.868	44

Pasivo Exigible (€)	5.111.792	6.176.968	10.944.650	16.496.994	34.565.580	39
Volumen de Negocio (€)	555.667	5.415.136	13.181.789	21.155.935	40.570.108	40
Asalariados	5	16	39	77	184	40
P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	225.101	6.472.737	11.152.695	19.550.087	31.933.408	42
Pasivo Exigible (€)	5.147.953	7.177.730	10.959.739	17.844.946	31.160.000	39
Volumen de Negocio (€)	61.361	2.459.460	11.605.300	27.245.069	93.669.700	38
Asalariados	1	14	47	130	501	35
P50 ^R < DURACIÓN ≤ P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	5.159.497	8.815.432	14.959.469	27.497.883	245.583.255	33
Pasivo Exigible (€)	6.020.242	8.781.356	16.927.990	34.664.430	123.958.200	32
Volumen de Negocio (€)	75.000	3.112.640	8.094.264	26.516.402	58.188.253	32
Asalariados	1	16	47	131	573	29
DURACIÓN > P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	44.901	2.049.905	8.878.957	21.560.865	365.327.000	47
Pasivo Exigible (€)	603.141	5.358.344	12.930.318	41.341.000	704.868.897	45
Volumen de Negocio (€)	44.251	659.240	3.791.500	13.664.291	66.592.000	42
Asalariados	2	13	49	109	498	37

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25 = 103 días, p50 = 150 días, p75 = 267 días.

Seguidamente, y de forma similar a lo observado en el anterior apartado (para concursos de menor dimensión), se advierte que el peso de la industria es mayor en los concursos más rápidos (un 23,0% en el primer cuarto; un 11,1% en el último).

PROCEDIMIENTOS ORDINARIOS O DE 5 MILLONES DE EUROS O MÁS DE PASIVO. SECTOR DE LA CONCURSADA Y DURACIÓN HASTA INICIO DE LA FASE SUCESIVA								
SECTOR	DURACIÓN ≤ P25 ^R		P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R		P50 ^R < DURACIÓN ≤ P75 ^R		DURACIÓN > P75 ^R	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Industria	23	23,0	19	19,2	15	15,8	11	11,1
Construcción	26	26,0	16	16,2	25	26,3	28	28,3
Servicios	51	51,0	64	64,6	55	57,9	60	60,6
Total	100	100,0	99	100,0	95	100,0	99	100,0

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25 = 103 días, p50 = 150 días, p75 = 267 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 ^R	4	8	18	28	45	101
P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R	2	8	15	27,5	43	104
P50 ^R < DURACIÓN ≤ P75 ^R	3	11	19	29	48	98
DURACIÓN > P75 ^R	6	9	16	28,5	41,5	100

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25 = 103 días, p50 = 150 días, p75 = 267 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 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Valor Añadido	-0,01	0,10	0,30	0,54	1,00	40
Margen	-1,45	-0,12	-0,03	0,01	0,02	40
Rentabilidad	-0,97	-0,25	-0,01	0,02	0,08	39
Recursos Generados	-0,45	-0,06	0,00	0,04	0,09	37
P25 ^R < DURACIÓN ≤ P50 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Valor Añadido	0,00	0,25	0,38	0,82	1,00	38
Margen	-61,64	-0,29	-0,06	0,01	0,04	38
Rentabilidad	-0,83	-0,18	-0,04	0,02	0,06	37
Recursos Generados	-0,29	-0,13	-0,01	0,04	0,09	35
P50 ^R < DURACIÓN ≤ P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Valor Añadido	0,01	0,15	0,42	0,74	1,00	32
Margen	-2,40	-0,21	-0,05	0,01	0,14	32
Rentabilidad	-0,49	-0,09	0,00	0,02	0,10	32
Recursos Generados	-0,27	-0,04	0,00	0,06	0,13	31
DURACIÓN > P75 ^R						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Valor Añadido	0,06	0,25	0,67	1,00	1,00	42
Margen	-7,86	-0,56	-0,17	0,00	0,31	42
Rentabilidad	-1,07	-0,15	-0,04	0,02	0,10	41
Recursos Generados	-0,51	-0,09	-0,01	0,03	0,20	40

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25 = 103 días, p50 = 150 días, p75 = 267 días.

Los datos sugieren la inexistencia de asociación entre los indicadores de viabilidad y la velocidad procesal en la fase común.

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 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Financiación a l/p	-17,00	0,09	0,29	0,52	1,05	44
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,05	0,13	0,36	0,83	44
Apalancamiento	0,49	0,78	0,89	1,08	71,77	39
Reservas	-1,36	0,00	0,08	0,21	0,48	43
p25 ^R < DURACIÓN ≤ p50 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Financiación a l/p	-2,92	0,18	0,33	0,58	1,00	42
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,03	0,14	0,22	0,59	41
Apalancamiento	0,54	0,79	0,91	1,00	5,12	38
Reservas	-0,03	0,02	0,07	0,26	0,77	39
p50 ^R < DURACIÓN ≤ p75 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Financiación a l/p	-0,19	0,23	0,35	0,60	0,99	33
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,07	0,19	0,37	0,77	33
Apalancamiento	0,50	0,77	0,88	1,05	1,71	32
Reservas	0,00	0,02	0,07	0,15	0,38	33
DURACIÓN > p75 ^R						
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95	OBS.
Financiación a l/p	-60,23	-0,17	0,25	0,71	1,00	47
Activos Fin. y Materiales	0,00	0,00	0,05	0,19	0,96	46
Apalancamiento	0,60	0,88	1,03	2,24	80,06	45
Reservas	-0,15	0,00	0,07	0,21	1,24	44

Nota: Percentiles de DURACIÓN: p25 = 103 días, p50 = 150 días, p75 = 267 días.

Se advierte un nivel de apalancamiento particularmente elevado en el cuarto de concursos más complejos lentos (ratio de 103%); a su vez, su financiación a largo plazo marca los niveles más bajos (ratio del 25%). Sin embargo, no se observan diferencias apreciables en el terreno de las reservas.

4.3. Concursos ‘sin masa’ y procedimientos especiales

En esta sección analizamos los concursos cuyos recursos son, en principio, insuficientes para hacer frente a los costes del procedimiento: los concursos ‘sin masa’.⁴⁹ 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.⁵⁰

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”.

Analicemos los tiempos necesarios para alcanzar una fase de liquidación abierta en 2024 en concursos inicialmente declarados ‘sin masa’.

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	92	117	139	284	394	7

La muestra es reducida: 7 fases de liquidación en concursos ‘sin masa’. Observamos que la mediana del tiempo para alcanzar la fase de liquidación se sitúa en los 139 días (unos 4,6 meses). En contraste con los concursos ‘sin masa’ que concluyen con una pérdida total para los acreedores, la apertura de la fase de liquidación por

⁴⁹ Con la finalidad de ofrecer mejor protección a los acreedores, con la reforma de la Ley 16/2022 desaparecieron los llamados concursos ‘expres’ (que nacían y concluían en el mismo momento).

⁵⁰ Cabe señalar que, si bien el procedimiento especial de microempresas (que no se analiza en el presente capítulo) no contempla un trámite equiparable para la insuficiencia de masa activa, esta circunstancia conllevará necesariamente su conclusión, a la vez que se admite la posibilidad de que, constatada la insolvencia actual, los acreedores cuyos créditos representen al menos el veinte por ciento del pasivo soliciten el nombramiento de un profesional (experto en la reestructuración o administrador concursal) a los efectos del ejercicio de acciones rescisorias o de responsabilidad. Los acreedores que representen un porcentaje del pasivo mayor al que ha solicitado el nombramiento pueden oponerse al mismo, salvo que los solicitantes asuman íntegramente la retribución del experto en la reestructuración o del administrador concursal. Si ya hubiera un experto en la reestructuración o un administrador concursal en el procedimiento especial, acreedores que representen al menos el diez por ciento del pasivo total podrán solicitar del mismo el ejercicio de la acción rescisoria o de responsabilidad. Un aspecto a destacar es que, habiéndose concluido el procedimiento especial por insuficiencia de la masa activa para satisfacer créditos contra la masa, si los bienes de un deudor no se hubieran liquidado íntegramente, la masa se mantendrá en la plataforma electrónica de liquidación prevista al efecto, que continuará realizando pagos periódicos a los acreedores a medida que se vayan produciendo las ventas de los activos, satisfaciéndose los gastos necesarios para la conservación de estos bienes también con cargo al producto obtenido de la venta de activos.

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.
Activo (€)	321.910	321.910	438.837	555.407	555.407	3
Pasivo Exigible (€)	190.642	460.897	741.707	5.723.662	10.695.061	4
Volumen de Negocio (€)	1.051.722	1.051.722	1.424.195	2.209.078	2.209.078	3
Asalariados	2	2	5	8	8	2

Si tomamos como referencia el conjunto de las concursadas que iniciaron la fase liquidación en 2024 (sección 2.4 del segundo capítulo), observamos que son empresas patrimonialmente pequeñas. Así, su pasivo acumulado (activo) fue de 741.707 euros (438.837 euros) frente a los 1.314.530 euros (1.450.182 euros) en el conjunto de fases de liquidación. Sin embargo, su volumen de actividad alcanzó los 1.424.195 euros, muy similar a los 1.434.457 euros del conjunto de liquidaciones iniciadas en 2024.

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

SECTOR DE CONCURSOS SIN MASA QUE INICIAN FASE DE LIQUIDACIÓN		
	OBSERVACIONES	%
Agricultura y pesca	0	0,0
Industria	2	28,6
Ciclo Construcción*	2	28,6
Servicios	3	42,9

* Criterio de agrupación SEREG.

Respecto a la edad, observamos que son relativamente jóvenes, con una mediana de 9 años frente a los 15 años del conjunto de fases de liquidación iniciadas en 2024.

EDAD EN LOS CONCURSOS SIN MASA QUE INICIAN FASE DE LIQUIDACIÓN						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Años	3	7	9	15	18	7

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 2024: su rentabilidad es del 142% negativo (frente al 3% negativo), un margen neto del 28% negativo (frente al 5% 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	0,04	0,04	0,39	0,71	0,71	3
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-0,30	-0,30	-0,28	-0,21	-0,21	3
Resultado Explotación / Activo Total	-1,75	-1,75	-1,42	-0,50	-0,50	3
Recursos generados / Pasivo Exigible	-3,26	-3,26	-0,77	-0,32	-0,32	3

Su capacidad para la generación de recursos es muy negativa, un 77%, frente a la ratio del 1% negativa en el conjunto de fases de liquidación.

En la siguiente tabla se exhiben las ratios de solvencia patrimonial de las concursadas ‘sin masa’ con apertura de la fase de liquidación. Vemos que su ratio de apalancamiento alcanza el 135% (mediana), muy por encima del % exhibido por el conjunto de fases de liquidación. No obstante, su nivel de reservas es del 8%, la misma cifra que el 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	-1,27	-1,27	0,15	0,70	0,70	3
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,00	0,46	0,64	0,64	3
Pasivo exigible / Activo Total	0,43	0,43	1,35	2,27	2,27	3
Reservas / Activo Total	0,03	0,03	0,08	1,63	1,63	3

Por su parte, la estabilidad de la financiación en concursos ‘sin masa’ que abren fase de liquidación es muy inferior a la del conjunto (un 15% frente al 39%).

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. En 2024 se registraron 2.705 conclusiones directas (sin fase de liquidación) de concursos ‘sin masa’. Solamente en 4 casos se nombró administrador concursal. Este hecho indica bien: a) la inexistencia de indicios que eventualmente permitan incrementar la masa activa; b) la falta de acreedores con capacidad para asumir el coste; c) o bien la existencia de acreedores con capacidad, pero que juzgan tales indicios insuficientes como para compensar el coste de la retribución de la administración concursal. Con respecto a esta última posibilidad, recordemos que el coste de la retribución fijada por el juez corresponde

al acreedor o los acreedores solicitantes (quienes deben representar al menos un cinco por ciento del pasivo). Independientemente de la posibilidad de que los honorarios pagados puedan luego considerarse crédito contra la masa, previamente se plantea un problema de coordinación entre los propios acreedores si cada uno de manera individual espera a que sean otros los solicitantes.

En la siguiente tabla se aprecian los tiempos necesarios para la conclusión de la gran mayoría de concursos ‘sin masa’, es decir, para los casos que en que no se nombró administrador concursal: 2.701 casos. Su duración típica fue de 60 días (mediana). En la parte inferior de la distribución observamos que un 5% concluyó en 32 días o menos, siendo 204 días o más los requeridos en un 5% de estos concursos ‘sin masa’ (extremo superior).

TIEMPO ENTRE AUTO DE DECLARACIÓN Y AUTO DE CONCLUSIÓN, CONCURSOS SIN MASA (PERCENTILES, DÍAS), SIN NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL					
P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
32	42	60	89	204	2.701

Veamos seguidamente el perfil de los concursos ‘sin masa’ en que no se nombró administrador concursal. Empezamos por el tamaño.

DIMENSIÓN EN CONCURSOS SIN MASA QUE CONCLUYEN EN 2024, SIN NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
Activo (€)	2.895	49.308	136.604	387.501	1.540.169	1.960
Pasivo Exigible (€)	19.374	83.479	185.853	459.046	1.740.543	1.979
Volumen de Negocio (€)	13.827	111.145	276.555	643.736	2.178.370	1.704
Asalariados	0	2	4	8	24	1.563

La anterior tabla revela que el concurso sin masa se caracteriza por importes patrimoniales y de actividad muy pequeños respecto al conjunto de concursadas (véase el capítulo 1, sección 1.1): pasivos de 185.853 euros frente a 268.348 euros; volumen de actividad de 276.555 euros frente a 365.337 euros. La cifra mediana de asalariados fue de 4, por debajo de los 5 en el conjunto de las concursadas.

La siguiente tabla revela que el 68% de los concursos sin masa sin nombramiento de administrador concursal pertenecieron al sector de servicios no constructivos (fue del 66,6% en el conjunto; sección 1.2, primer capítulo).

SECTOR EN CONCURSOS SIN MASA QUE CONCLUYEN EN 2024, SIN NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL		
SECTOR	SIN NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL	
	NÚMERO	%
Agricultura y pesca	33	1,2
Industria	285	10,6
Construcción	546	20,2
Servicios	1.835	68,0
Total	2.699	100

Por su parte muestran una edad mediana de 17 años (bastante elevada si la comparamos con los 11 años del conjunto de concursadas; sección 1.2).

EDAD EN CONCURSOS SIN MASA QUE CONCLUYEN EN 2024 (AÑOS, PERCENTILES), SIN NOMBRAMIENTO ADMINISTRADOR CONCURSAL					
P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
2	5	9	17	32	2.701

La siguiente tabla sugiere que los concursos ‘sin masa’ concluidos en 2024 sin nombramiento del administrador concursal exhiben un perfil financiero pobre: ratio de recursos generados del 6% negativo (5% negativo en el conjunto; sección 1.3); rentabilidad de los activos del 11% negativo (frente al 8% negativo del conjunto de concursadas; sección 1.3).

RATIOS DE VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD EN CONCURSOS SIN MASA QUE CONCLUYEN EN 2024, SIN NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Valor añadido / Volumen de Negocio	-0,14	0,28	0,55	0,83	1,00	1.704
Resultado Ejercicio / Volumen de Negocio	-2,81	-0,32	-0,07	0,01	0,11	1.704
Resultado Explotación / Activo Total	-3,80	-0,51	-0,11	0,04	0,29	1.639
Recursos generados / Pasivo Exigible	-0,97	-0,33	-0,06	0,06	0,45	1.600

Desde la perspectiva de solvencia patrimonial, destaca su elevado apalancamiento, confirmando la debilidad de la masa activa con respecto al importe acumulado de la deuda: un 100% (que supera en 3 puntos porcentuales al conjunto de concursadas; 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						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	Obs.
Fondos propios y Exigible a largo / Activo Total	-8,24	-0,21	0,31	0,66	0,97	1.907
Inmovilizado material y financiero / Activo Total	0,00	0,01	0,10	0,34	0,81	1.859
Pasivo exigible / Activo Total	0,34	0,78	1,00	1,82	13,29	1.854
Reservas / Activo Total	0,00	0,00	0,04	0,27	1,60	1.858

Observamos finalmente que el nivel de reservas fue del 4% (inferior al 6% del conjunto; sección 1.4).

4.3.3. Conclusiones de los Procedimientos Especiales de Liquidación

Seguidamente se calcula la duración de los procedimientos especiales para microempresas iniciados con finalidad de liquidación (en 2024 o previamente: recordemos que entraron en vigor el 1 de enero de 2023) y concluidos en 2024.

TIEMPO ENTRE AUTO DE APERTURA Y AUTO DE CONCLUSIÓN DEL PROCEDIMIENTO ESPECIAL DE LIQUIDACIÓN (DÍAS)						
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95	OBS.
(*)	35	73,5	134,5	231,5	393	644

(*) Se incluyen únicamente los procedimientos especiales de liquidación

La distancia mediana entre el auto de apertura y el de conclusión de los 644 procedimientos especiales de liquidación finalizados en 2024 fue de 134,5 días. Los datos indican una varianza importante: el 25% de los procedimientos lo hace en 73,5 días o menos, siendo 231,5 días o más la duración del 25% del extremo superior. Tal varianza se explica seguramente por la diversidad de razones conducentes a la conclusión, que incluyen desde la insuficiencia de la masa activa para satisfacer créditos contra la masa, a la finalización de las operaciones de liquidación de los bienes y derechos de la masa activa (es decir, una vez aplicado lo obtenido a la satisfacción de los créditos, y presentado el informe final de liquidación).

4.4. Evolución temporal.

De forma general, y hasta la entrada en vigor de la Ley 16/2022, los tiempos de los procedimientos concursales se han ido ajustando en función de la dimensión de la concursada, distinguiendo a tal efecto entre la tramitación abreviada y la ordinaria. Habiendo variado en diversos momentos los límites para distinguir entre una y otra tramitación, a partir de la Ley 38/2011 la tramitación abreviada se reservó a los deudores que presentaran una lista de menos de cincuenta acreedores, una valoración de bienes y derechos inferior a los cinco millones de euros, y una estimación inicial del pasivo inferior a los cinco millones de euros.⁵¹

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

Otro aspecto con repercusiones metodológicas se relaciona con la posibilidad de adelantar la fase sucesiva sin haber concluido la fase común. En términos de la medición de tiempos, esto significa que la apertura de la fase sucesiva no indica necesariamente la conclusión de la fase común. Hasta el anuario 2022, a fin de estimar la duración de las fases comunes, se consideró que los procedimientos cuya fase sucesiva se iniciara en plazos suficientemente cercanos al inicio del concurso, concretamente, dentro del período de 66 días (cálculo basado en los supuestos teóricos explicados en la sección 4.1 de los anuarios respectivos), difícilmente habrían

⁵¹ 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.

completado la fase común (aproximación metodológica que los tiempos realmente observados fueron respaldando año a año). Sin embargo, la Ley 16/2022 cambió los plazos en que teóricamente debía completarse la fase común. Aplicar el mismo método implicaba extender el umbral a 80 días. La convivencia de concursos iniciados en períodos normativos distintos suponía aplicar dos umbrales distintos para los mismos cálculos, lo que metodológicamente parecía insatisfactorio. Alternativamente se pensó que los tiempos se podían calcular de forma separada, primero para el subgrupo de concursos iniciados previamente a la Ley 16/2022, y segundo para el subgrupo de los posteriores. Esta solución tampoco pareció satisfactoria, puesto que hubiera resultado en sobreestimar la duración de la fase común en el primer subgrupo, y subestimarla en el segundo.

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

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

DURACIÓN DE LA FASE COMÚN POR TIPOLOGÍA. EVOLUCIÓN. MEDIANA (DÍAS)							
	2018	2019	2020	2021	2022**	2023*	2024*
Abreviada / Pasivo < 5m € *	271	241	271	255	247,5	137	125
Ordinaria / Pasivo >= 5m € *	330	452,5	393	384	399	151	150
* 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 2024 la mediana de los concursos abreviados o con pasivo inferior a 5 millones de euros ascendió a 125 días, frente a los 150 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 2024 (233 días más en el grupo de concursos de menor dimensión o menos complejos; 65 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 2024 se constata que la existencia de dos autos sucesivos extiende la fase común 254 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 198 días.

Seguidamente apreciamos la evolución de los tiempos necesarios para concluir un concurso ordinario (hasta 2022) o con pasivo igual o superior a los 5 millones (de 2023 en adelante).⁵² En 2024 se observan tiempos algo superiores a los del ejercicio anterior, siendo en cualquier caso muy elevados: 2.582 días. Cabe señalar sin embargo que, si tomamos como referencia los tiempos de la fase común (segunda columna de la tabla anterior), la mayor parte del tiempo se consume en la fase sucesiva: es decir, concluimos que el sistema es mucho más rápido en la fase común que en la sucesiva.

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						
2018	2019	2020	2021	2022***	2023**	2024**
2.009	2.077	2.512	2.716	2.877	2.402	2.582
* Excluyendo hasta 2022 los concursos con apertura y conclusión en la misma fecha ('exprés'). Excluyendo los concursos 'sin masa' a partir de 2023.						
** Concursos con pasivo de 5 millones de Euros o más.						
*** Solamente concursos ordinarios iniciados antes del 26/9/2022.						

RECAPITULACIÓN

- La probabilidad de que un concurso requiera más de un año para concluir la fase común se sitúa en el 12,8% para los concursos de menor complejidad o tamaño, y en el 17,6% para el resto (cifras que incluyen los concursos 'sin masa').
- En 2024 la mediana de la duración de la fase común se situó en 125 días para el grupo de menor dimensión o complejidad (4,2 meses), siendo 150 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 (233 días menos en el grupo de menor complejidad; 65 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 (254 días más), siendo también significativa (aunque algo menor) la diferencia en los concursos de mayor dimensión (198 días más).
- Se confirma la mayor agilidad del convenio aprobado sin fase de convenio. Vemos que fueron necesarios 537 días para aprobar un convenio en fase común, frente a los 801 días consumidos en el resto de los convenios.

⁵² 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 ('exprés').

- 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 257,5 días, siendo inferior la cifra obtenida para el resto: 244 días.
- Incluyendo los concursos 'sin masa', la duración total de un concurso típico (del inicio hasta la conclusión en 2024) se sitúa en 264 días (mediana). Excluyendo los concursos 'sin masa', la cifra asciende a 1.646 días.
- No se aprecia una relación clara entre la duración de la fase común y el tamaño patrimonial o el volumen de actividad. Por otra parte, se constata una mayor presencia de concursadas industriales en las fases comunes más lentas.
- En los concursos de menor complejidad o dimensión los indicadores de viabilidad son generalmente mejores en los grupos cuya fase común fue más lenta: a un indicador de generación de recursos positivo le acompaña una ratio rentabilidad no negativa y un margen superior (aunque negativo) al del resto de grupos.
- En los concursos complejos o de mayor dimensión se advierte un nivel de apalancamiento particularmente elevado en el cuarto de concursos más lentos (ratio de 103%); a su vez, en ese grupo la financiación a largo plazo marca los niveles más bajos (ratio del 25%).
- En 7 concursos 'sin masa' se alcanzó la fase de liquidación, siendo 139 días (unos 4,6 meses) la mediana de tiempo hasta su apertura. Se trata de empresas relativamente pequeñas en comparación con el conjunto de las que iniciaron la fase de liquidación en 2024 (sección 2.4 del segundo capítulo): así, su pasivo acumulado (activo) fue de 741.707 euros (438.837 euros) frente a los 1.314.530 euros (1.450.182 euros) en el conjunto de fases de liquidación.
- Fueron 2.701 los concursos 'sin masa' concluidos en 2024 en los que no se nombró administrador concursal, siendo su duración total de 60 días (mediana).
- El concurso sin masa (y sin nombramiento de administrador concursal) se caracteriza por importes patrimoniales y de actividad muy pequeños respecto al conjunto de concursadas (capítulo 1, sección 1.1): pasivos de 185.853 euros frente a 268.348 euros; volumen de actividad de 276.555 euros frente a 365.337 euros. Por su parte muestran una edad mediana de 17 años (bastante elevada si la comparamos con los 11 años del conjunto de concursadas; sección 1.2).
- Los concursos sin masa (y sin nombramiento de administrador) concursal exhiben un perfil financiero pobre: por ejemplo, la rentabilidad de sus activos fue del 11% negativo (frente al 8% negativo del conjunto de concursadas; sección 1.3). También destaca su elevado apalancamiento, confirmando la debilidad de la masa activa con respecto al importe acumulado de la deuda: un 100% (que supera en 3 puntos porcentuales al conjunto de concursadas; sección 1.4 del primer capítulo).
- La distancia mediana entre el auto de apertura y el de conclusión de los 644 procedimientos especiales de liquidación finalizados en 2024 fue de 134,5 días. Los datos indican una varianza importante: el 25% de los procedimientos lo hace en 73,5 días o menos, siendo 231,5 días o más la duración del 25% del extremo superior.

5. Los procedimientos del Ciclo de la Construcción

En este quinto y último capítulo del Anuario Concursal 2024 se estudiarán los procedimientos de insolvencia de personas jurídicas que desarrollan sus actividades en el ciclo de la construcción a partir de la clasificación por subsectores que el Colegio de Registradores ha propuesto para esta materia y que puede consultarse en el apartado de metodología del presente anuario.

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

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

El análisis de los datos se estructura en dos partes. En la sección 5.2 describiremos, por subsectores productivos, las características de las sociedades que iniciaron el procedimiento (sea ordinario o especial para microempresas) en 2024, añadiendo los años 2023 y 2022, para así contrastar la evolución sectorial de las magnitudes analizadas.

Seguidamente, en la sección 5.3 se estudian las singularidades procesales de los concursos ordinarios (esto es, no microempresas), también por subsectores. Tal como se ha visto en el capítulo 4, tratándose en muchos casos de procesos cuya duración se extiende más allá del año y a causa de la diversidad de los itinerarios existentes (por ejemplo, dada la posibilidad de reapertura de la fase sucesiva), tomamos como referencia los documentos generados en un año concreto, en este caso el año 2024, de forma que se puedan poner en relación con los sucesos que les preceden (que normalmente corresponderán a los años 2023 o 2022, aunque puede que también al mismo 2024).

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

Recordemos que, como se ha hecho a lo largo del anuario, las magnitudes contables se han obtenido a partir de las últimas cuentas anuales disponibles previas a iniciar el concurso (excluyendo aquellas para las que no se dispusiera de dato alguno en los dos últimos ejercicios anteriores a la fecha del auto de declaración del concurso).

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

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

Esta repercusión se produce cuando las ventas de inmuebles no cumplen con las expectativas de sus promotoras, llevando a éstas a la insolvencia. Aparte de los clientes (que hayan anticipado una parte del precio), de los trabajadores y de las entidades financieras, encontraremos como acreedores de las promotoras a los contratistas. La imposibilidad de cobrar la parte correspondiente a lo que ya se haya ejecutado pone en riesgo a

los contratistas y subcontratistas. Entre los acreedores de éstos se encuentran, a su vez, los proveedores industriales y las industrias extractoras, quienes también pueden acabar entrando en insolvencia.

Así, dentro del ciclo constructivo, se propone examinar un primer subsector 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: suelen ser jurídica y económicamente distintas de las que coordinan y ejecutan las obras, y que constituyen el tercer subsector del ciclo.

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

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

5.2. Características de las sociedades del ciclo constructivo.

Este apartado tiene dos objetivos. Por una parte, mediremos el peso de las sociedades del ciclo de la construcción con relación al conjunto del sistema concursal (incluyendo los procedimientos ordinarios y los especiales para microempresas), analizando además si existen diferencias en la dimensión 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).

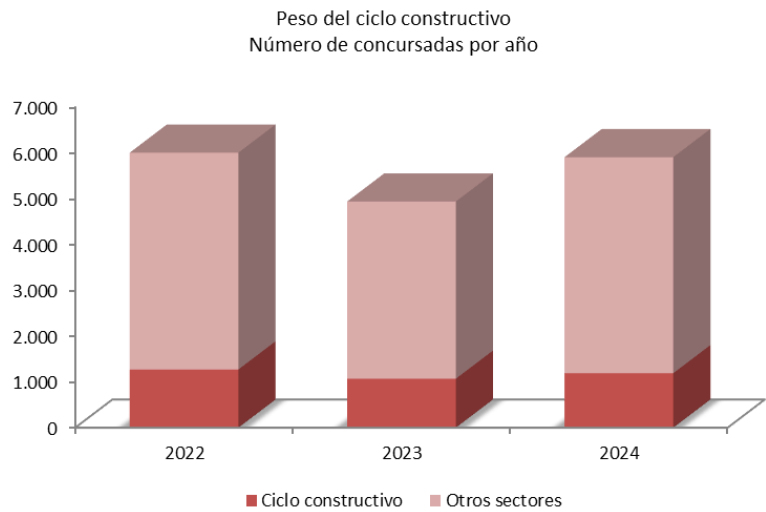
Para la primera cuestión tomaremos como referencia dos de los indicadores más relevantes para medir la dimensión de los concursos: el pasivo exigible y el número de trabajadores. Respecto a la segunda, nuestra atención se centrará en variables de calidad patrimonial (por ejemplo, la proporción de concursadas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

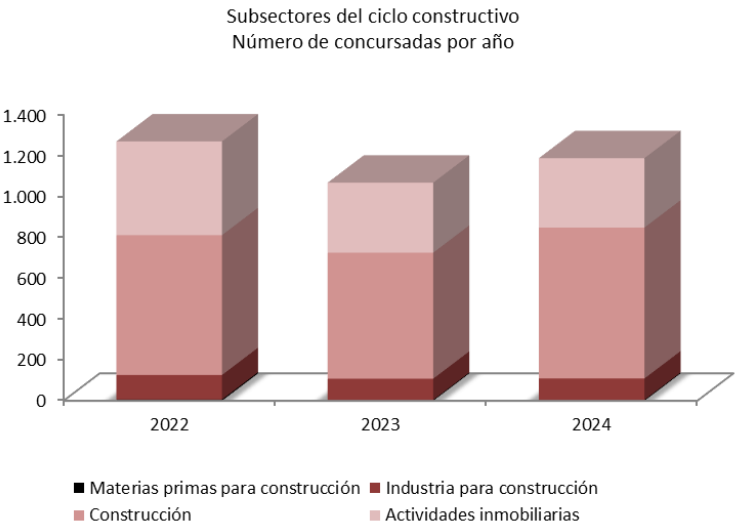
Como se aprecia en la siguiente tabla, podemos aproximar la importancia del sector constructivo dentro del conjunto de empresas que inician procedimiento a partir de su número.

NÚMERO DE CONCURSADAS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2022	2023	2024	VAR. 2022-2023	VAR. 2023-2024
Materias primas para construcción	6	4	4	-33,33	0,00
Industria para construcción	120	104	105	-13,33	0,96
Construcción	685	617	739	-9,93	19,77
Actividades inmobiliarias	459	343	340	-25,27	-0,87
Agricultura y pesca	77	74	82	-3,90	10,81
Industria (no construcción)	704	676	703	-3,98	3,99
Servicios (no inmobiliarios)	3.954	3.120	3.934	-21,09	26,09
Ciclo constructivo	1.270	1.068	1.188	-15,91	11,24
Otros sectores	4.735	3.870	4.719	-18,27	21,94
Total muestra	6.005	4.938	5.907	-17,77	19,62

Como se indicó en el primer capítulo, en 2024 el peso del Ciclo constructivo se cifra en el 20,1% de las sociedades que inician procedimiento. El análisis de la evolución del número por sectores indica que el Ciclo constructivo creció un 11,24%, movimiento positivo que sin embargo no se dio en el subsector de las actividades inmobiliarias, que experimentó una pequeña contracción (del 0,87%) y en el de Materias primas para la construcción, cuyo reducido número se mantiene (4 observaciones). El subsector de las edificaciones y obras (Construcción) creció un 19,77%. Por su parte, la industria no constructiva registra una variación positiva muy modesta (3,99%), muy por debajo a la observada en el conjunto de los servicios no inmobiliarios (crecimiento del 26,09%).



El número total de sociedades inmersas en procedimientos de insolvencia aumentó de forma general un 19,62%, reduciéndose algo el peso relativo del ciclo de la construcción con respecto a los dos ejercicios precedentes (que fue del 21,1% en 2022 y del 21,6% en 2023).



Sigamos con el pasivo exigible, magnitud relevante no sólo porque resolver el conflicto entre acreedores y deudores es la principal finalidad del procedimiento de insolvencia, sino también porque su cifra acumulada es un indicador del impacto financiero en el conjunto de la economía.⁵³ 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					
	2022	2023	2024	VAR. 2022-2023	VAR. 2023-2024
Materias primas para construcción	10.040.979	8.427.673	15.262.753	-16,07	81,10
Industria para construcción	86.386.662	139.119.457	318.557.319	61,04	128,98
Construcción	774.471.517	441.715.834	468.261.118	-42,97	6,01
Actividades inmobiliarias	796.978.688	356.003.442	526.896.317	-55,33	48,00
Agricultura y pesca	76.944.960	175.173.448	112.759.524	127,66	-35,63
Industria (no construcción)	2.186.884.877	927.462.632	1.302.954.605	-57,59	40,49
Servicios (no inmobiliarios)	6.583.910.897	2.970.950.852	3.741.026.211	-54,88	25,92
Ciclo constructivo	1.667.877.846	945.266.406	1.328.977.507	-43,33	40,59
Otros sectores	8.847.740.734	4.073.586.933	5.156.740.340	-53,96	26,59
Total muestra	10.515.618.580	5.018.853.339	6.485.717.847	-52,27	29,23

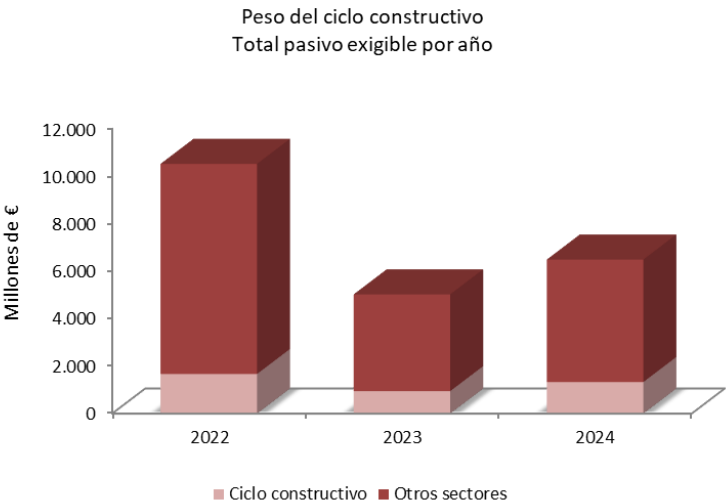
Los pasivos de la construcción representaron el 20,49% del total (fue un 34,40%, un 15,86% y un 18,83% en 2021, 2022 y 2023 respectivamente), alcanzando el sector de servicios inmobiliarios el 8,12% del total.

Observamos que el pasivo conjunto (de todos los sectores) aumentó un 29,23% entre 2023 y 2024, creciendo el ciclo de la construcción significativamente más que el resto: un 40,59% frente al 26,59%. Todos los subsectores

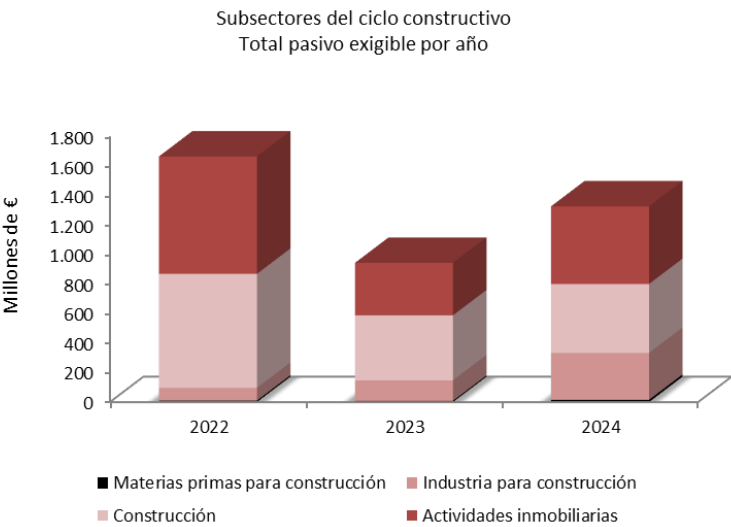
⁵³ La corrección en términos interanuales realizada para el número total de concursadas en relación con los procedimientos especiales debería aplicarse también a los indicadores de dimensión estudiados aquí, pasivo y asalariados, lo que excede las posibilidades del presente análisis.

de la construcción crecieron, destacando la Industria para la construcción (fue cuya variación fue del 128,98%).

En cuanto a las magnitudes absolutas del ciclo de la construcción, el subsector de las Actividades inmobiliarias sumó la mayor cifra de pasivos, 526.896.317 euros, seguido de la Construcción (Edificaciones y obras; 468.261.118 euros). Si exceptuamos 2023, año tras año se constata que la actividad inmobiliaria acumula la mayor concentración de pasivos.



Los gráficos permiten apreciar mejor la evolución de estas magnitudes.



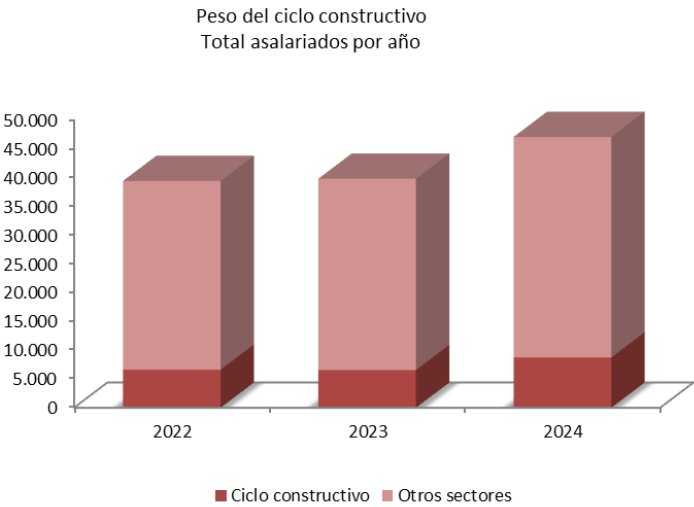
En general, vemos que el crecimiento en el número de concursadas se amplifica mucho en términos de los pasivos acumulados.

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

TOTAL DE ASALARIADOS DE LAS SOCIEDADES CONCURSADAS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2022	2023	2024	VAR. 2022-2023	VAR. 2023-2024
Materias primas para construcción	40	43	112	7,50	160,47
Industria para construcción	727	1.092	2.510	50,21	129,85
Construcción	5.478	4.968	5.680	-9,31	14,33
Actividades inmobiliarias	359	437	428	21,73	-2,06
Agricultura y pesca	371	536	404	44,47	-24,63
Industria (no construcción)	6.873	8.808	7.696	28,15	-12,62
Servicios (no inmobiliarios)	25.577	23.931	30.253	-6,44	26,42
Ciclo constructivo	6.604	6.540	8.730	-0,97	33,49
Otros sectores	32.821	33.275	38.352	1,38	15,26
Total muestra	39.425	39.815	47.082	0,99	18,25

En 2024 el número de asalariados afectados en los sectores no constructivos sufre un incremento del 15,26%, crecimiento superado en más del doble por el ciclo constructivo, con un 33,49%. Ello se debe especialmente a la variación interanual experimentada por el subsector de la Industria para la construcción, actividad muy intensiva en mano de obra, un 129,85%. En términos porcentuales el subsector de la Construcción, el más numeroso y también intensivo en empleo, aumenta un 14,33%. El subsector que más crece porcentualmente es el de las Materias primas para la construcción, un 160,47%, si bien su relevancia es mínima en términos absolutos. Contrasta, sin embargo, el subsector inmobiliario, con una contracción del 2,06%.

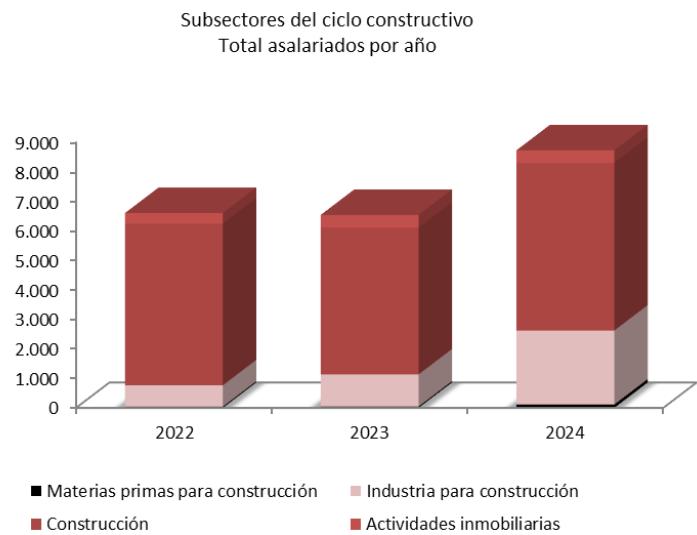
Como viene siendo habitual dentro de la actividad de la construcción, en 2024 el subsector que más asalariados inmersos en situaciones concursales aportó al conjunto fue el de la edificación de obras: 5.680 asalariados. De forma más general y por mero efecto de agregación, ha sido el subsector de los Servicios no inmobiliarios el que, al igual que en los años anteriores, ha tenido el mayor impacto laboral en términos absolutos: 30.253 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.



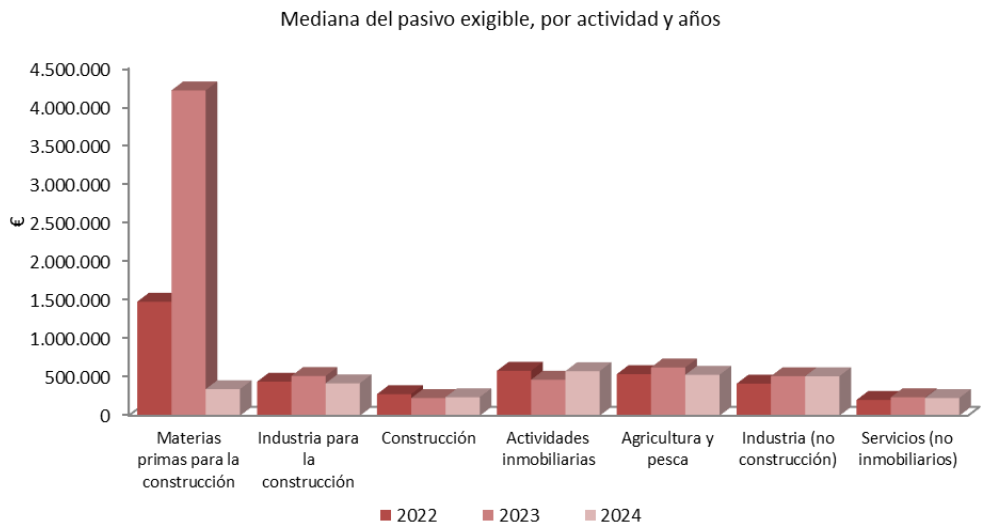
Hasta aquí hemos analizado las magnitudes totales de los siete subsectores productivos en relación con tres indicadores: el número de concursadas, los pasivos exigibles y el total de asalariados. Sin embargo, nada se ha dicho acerca de la dimensión típica de estas sociedades.

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

MEDIANA DEL PASIVO EXIGIBLE DE LAS SOCIEDADES CONCURSADAS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2022	2023	2024	VAR. 2022-2023	VAR. 2023-2024
Materias primas para construcción	1.476.971	4.213.837	344.204	185,30	-91,83
Industria para construcción	441.268	514.580	419.882	16,61	-18,40
Construcción	279.779	229.270	240.078	-18,05	4,71
Actividades inmobiliarias	581.637	466.094	577.689	-19,87	23,94
Agricultura y pesca	538.459	625.767	529.836	16,21	-15,33
Industria (no construcción)	415.563	512.243	511.458	23,26	-0,15
Servicios (no inmobiliarios)	204.556	239.174	229.731	16,92	-3,95

En 2024 la mediana de pasivos de las Actividades inmobiliarias (577.689 euros) superó a la del resto de subgrupos. Salvo en 2023, este resultado es consistente con los datos históricos. Con respecto a la mediana del ejercicio precedente, en 2024 advertimos un aumento en la sociedad inmobiliaria típica del 23,94%, siendo de

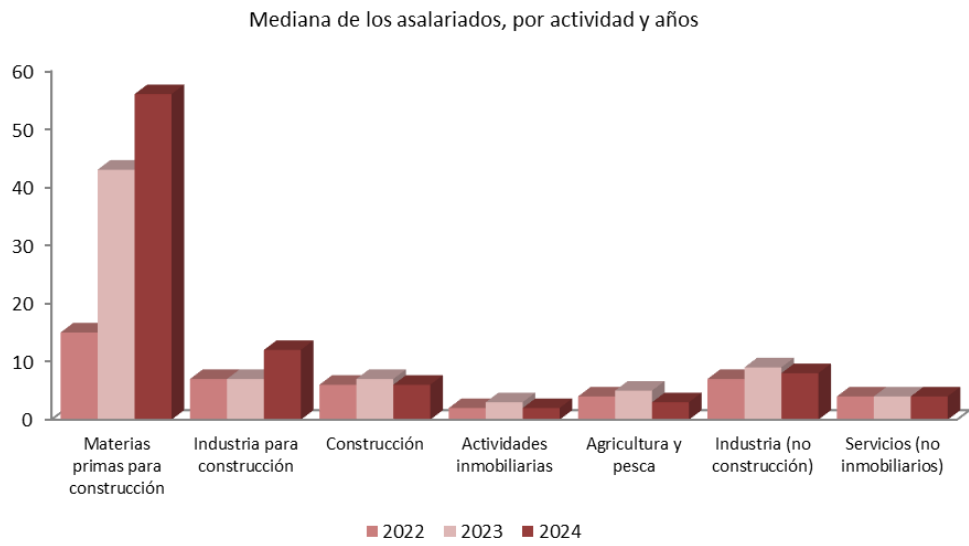
un 4,71% en el subsector de la Construcción, lo que contrasta con lo observado en el subsector de la Industria para la construcción (decrecimiento del 18,40%) y del subsector de las Materias primas para construcción (decrecimiento del 91,83%). Todo ello en un contexto de ajuste generalizado en el tamaño de las sociedades no constructivas (variación del -0,15% en la Industria no constructiva; un -3,95% en los Servicios no inmobiliarios).



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					
	2022	2023	2024	VAR. 2022-2023	VAR. 2023-2024
Materias primas para construcción	15	43	56	186,67	30,23
Industria para construcción	7	7	12	0,00	71,43
Construcción	6	7	6	16,67	-14,29
Actividades inmobiliarias	2	3	2	50,00	-33,33
Agricultura y pesca	4	5	3	25,00	-40,00
Industria (no construcción)	7	9	8	28,57	-11,11
Servicios (no inmobiliarios)	4	4	4	0,00	0,00

El subsector de Actividades inmobiliarias registra una mediana de 2 asalariados: uno menos que en el ejercicio precedente. En 2024 también observamos la disminución en un asalariado en el subsector de la Construcción (de 7 a 6 asalariados). Sucede lo contrario entre las sociedades de Materias primas para la construcción (de 43 a 56 asalariados) y en la Industria para la construcción (de 7 a 12 asalariados). El tamaño de la sociedad de Servicios no inmobiliarios se mantiene en 4 asalariados, a la vez que en la Industria no constructiva la mediana experimenta una disminución: de 9 a 8 asalariados.



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

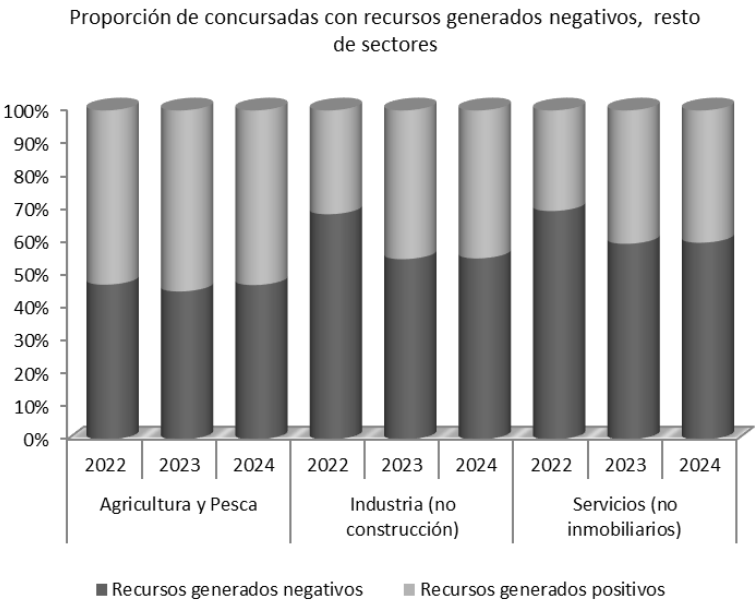
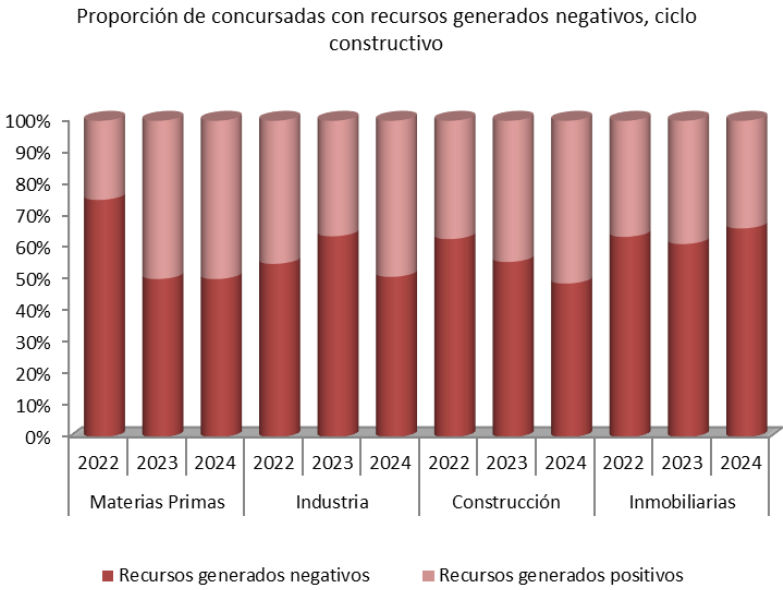
5.2.2. Perfil económico y financiero de las concursadas del ciclo de la construcción.

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

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

PORCENTAJE DE CONCURSADAS CON RECURSOS GENERADOS NETOS NEGATIVOS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS			
	2022	2023	2024
Materias primas para construcción	75,00	50,00	50,00
Industria para construcción	54,79	63,51	50,68
Construcción	62,62	55,39	48,58
Actividades inmobiliarias	63,33	61,05	65,98
Agricultura y pesca	47,06	45,00	46,94
Industria (no construcción)	68,46	54,81	55,04
Servicios (no inmobiliarios)	69,44	59,48	59,81

La proporción de sociedades que no generan recursos positivos ha aumentado en el subsector inmobiliario (del 61,05% en 2023 al 65,98% en 2024) disminuyendo, en cambio, en el subsector constructivo (del 55,39% al 48,58%). Fuera del ciclo constructivo se advierte un ligero aumento tanto en la industria como en los servicios.



Estos resultados deben complementarse analizando de manera específica las sociedades que sí generan recursos positivos, poniendo éstos en relación con los pasivos exigibles. Como se ha comentado anteriormente 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 tabla de la página siguiente realizamos este cálculo por años y subsectores de actividad.

Al igual que en 2022 y 2023, en 2024 son las sociedades inmobiliarias las que reflejan los mejores niveles de viabilidad (siempre dentro de las que generan recursos positivos). En 2024 requerirían 8 años para atender la totalidad de sus pasivos. También experimentan mejora los subsectores de la Industria para la construcción y de la Construcción (edificaciones y obras).

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

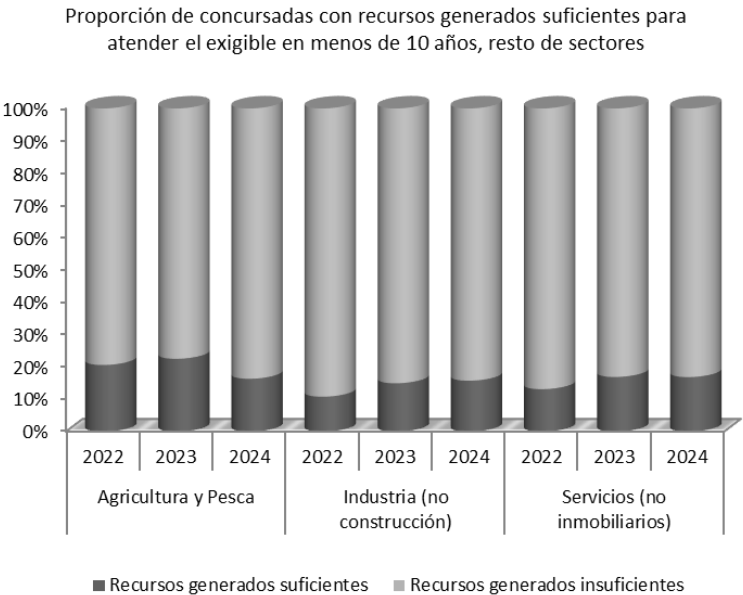
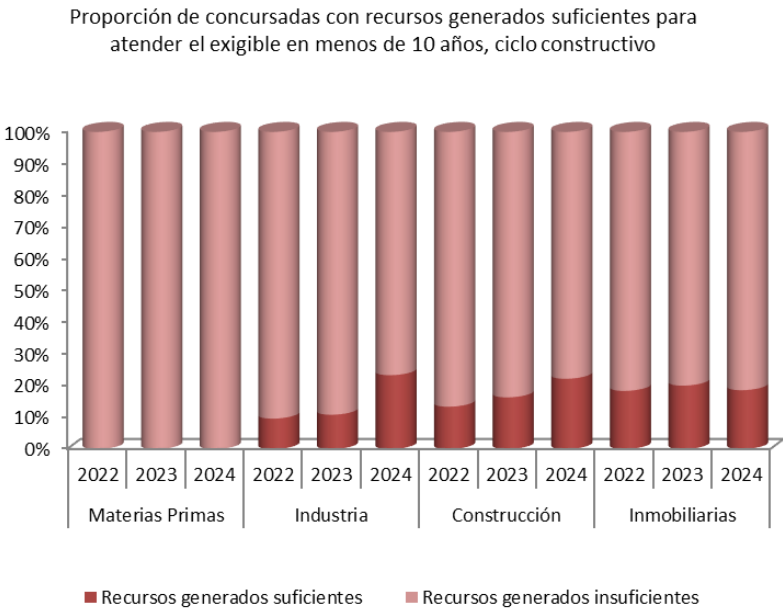
puede superar el 50% del importe de los créditos ordinarios, y la espera (período máximo de duración del convenio) no puede exceder los cinco años.⁵⁴ Teniendo en cuenta estos límites, una forma de estimar la proporción de sociedades que tienen posibilidades de alcanzar un acuerdo es calcular cuántas de ellas podrían atender el exigible en menos de 10 años si a ello aplicaran la totalidad de los recursos generados.

MEDIANA DE AÑOS NECESARIOS PARA EL PAGO ÍNTEGRO DE DEUDAS (EN CASO DE GENERAR RECURSOS POSITIVOS), POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2022	2023	2024	VAR. 2022-2023	VAR. 2023-2024
Materias primas para construcción	23	13	15	-43,48	15,38
Industria para construcción	18	17	12	-5,56	-29,41
Construcción	16	14	12	-12,50	-14,29
Actividades inmobiliarias	10	10	8	0,00	-20,00
Agricultura y pesca	14	13	17	-7,14	30,77
Industria (no construcción)	15	15	14	0,00	-6,67
Servicios (no inmobiliarios)	13	13	12	0,00	-7,69

En 2024 tanto las sociedades de la Industria para la construcción como las del subsector de la Construcción mejoran su potencial para alcanzar un acuerdo (con respecto a 2023), en contraste con las inmobiliarias, que empeoran. El subsector de las Materias para la construcción se mantiene invariable en el cero por ciento. Conviene anotar que estos porcentajes no se calculan solo sobre las que generan recursos positivos, sino sobre toda la muestra.

PORCENTAJE DE CONCURSADAS CON RECURSOS GENERADOS SUFICIENTES PARA ATENDER EXIGIBLE EN MENOS DE 10 AÑOS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS			
	2022	2023	2024
Materias primas para construcción	0,00	0,00	0,00
Industria para construcción	9,59	10,81	23,29
Construcción	13,35	16,29	22,15
Actividades inmobiliarias	18,33	20,00	18,56
Agricultura y pesca	20,59	22,50	16,33
Industria (no construcción)	10,77	14,93	15,73
Servicios (no inmobiliarios)	13,10	16,87	16,83

⁵⁴ Nótese que las mayorías requeridas varían con la calidad de la propuesta. Así, en propuestas consistentes en el pago de los créditos ordinarios en plazo no superior a tres años o en el pago inmediato de los créditos ordinarios vencidos con quita inferior al veinte por ciento y el resto a su respectivo vencimiento, será suficiente que el pasivo que representen los acreedores adheridos a la propuesta sea superior al pasivo de los acreedores que se oponen. Cuando la propuesta de convenio contenga quitas iguales o inferiores a la mitad del importe del crédito, o esperas, ya sean de principal, de intereses o de cualquier otra cantidad adeudada, con un plazo no superior a cinco años, será necesario que el pasivo que representen los acreedores adheridos a la propuesta sea superior al cincuenta por ciento del pasivo ordinario. Cuando la propuesta de convenio o alguna de las alternativas que contenga tuviera cualquier otro contenido, será necesario el sesenta y cinco por ciento del pasivo ordinario. Téngase en cuenta asimismo que la propuesta de convenio deberá contener proposiciones de quita, de espera o de quita y espera, sin que la espera pueda superar diez años.



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 23,29%, el de las Edificaciones y obras (construcción), un 22,15%, y el de las Actividades inmobiliarias, con un 18,56%. Fuera del ciclo de la construcción, observamos que un 15,73% de las sociedades industriales tendría opciones de alcanzar un acuerdo, por debajo del 16,83% alcanzado por los servicios no constructivos.

Advirtamos que se trata sólo de una aproximación del potencial para alcanzar un acuerdo, ya que: a) no todo el exigible corresponde a los créditos potencialmente afectados por el acuerdo; b) en aquellos procedimientos con una elevada proporción de créditos privilegiados, la salida de activos productivos afectos a estos créditos limita las posibilidades de generación de recursos; c) en muchos casos la mayoría de los acreedores no están dispuestos a aceptar los límites legales máximos para las quitas y esperas, sino que exigen un acuerdo mejor.

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

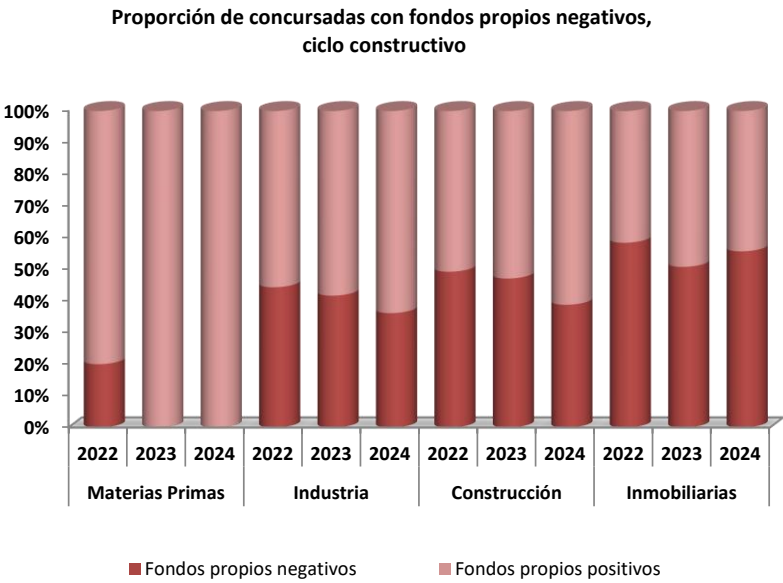
RECURSOS GENERADOS SOBRE PASIVO EXIGIBLE, POR SECTOR DE ACTIVIDAD					
PERCENTILES	P5	P25	P50	P75	P95
Materias primas para construcción	-0,23	-0,23	-0,08	0,07	0,07
Industria para construcción	-0,82	-0,17	0,00	0,08	0,56
Construcción	-0,98	-0,28	0,01	0,09	0,50
Actividades inmobiliarias	-0,87	-0,42	-0,05	0,04	2,43
Agricultura y pesca	-0,49	-0,15	0,01	0,06	0,24
Industria (no construcción)	-0,70	-0,22	-0,02	0,06	0,28
Servicios (no inmobiliarios)	-1,00	-0,31	-0,07	0,05	0,35

Las medianas revelan que las sociedades con peor perfil pertenecen al subsector de las Materias primas para la construcción y al subsector inmobiliario. En el extremo superior, no obstante, observamos que un 5% de las sociedades Inmobiliarias podría reducir el exigible en su totalidad si a ello dedicara los recursos que genera antes de finalizar el ejercicio (ratio del 243%). Es decir, se constata la presencia en el ciclo de la construcción de algunas sociedades con niveles muy elevados de generación de recursos elevados. Por su parte, la reducción anual del pasivo podría ser del 50% (o más) en el 5% de las mejores sociedades del subsector de la Construcción y del 56% entre un 5% de las que componen el subsector de la Industria para la construcción.

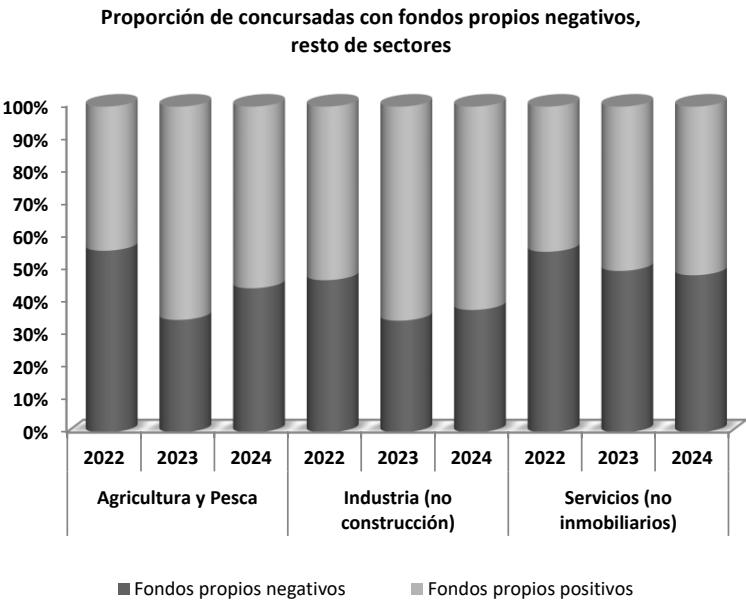
Pasemos a continuación a estudiar la salud patrimonial de las empresas calculando el porcentaje de las que presentan fondos propios negativos.

PORCENTAJE DE CONCURSADAS CON FONDOS PROPIOS NEGATIVOS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS			
	2022	2023	2024
Materias primas para construcción	20,00	0,00	0,00
Industria para construcción	44,32	41,67	36,14
Construcción	49,23	47,07	38,78
Actividades inmobiliarias	58,39	50,76	55,67
Agricultura y pesca	55,77	34,55	44,26
Industria (no construcción)	46,73	34,32	37,61
Servicios (no inmobiliarios)	55,45	49,58	48,25

En 2024 se advierte que en el 55,67% 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 y en 2023). Entre los subsectores no constructivos, observamos que los servicios integran una proporción claramente superior de sociedades en desequilibrio patrimonial que la industria (un 48,25% frente al 37,61%).



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.

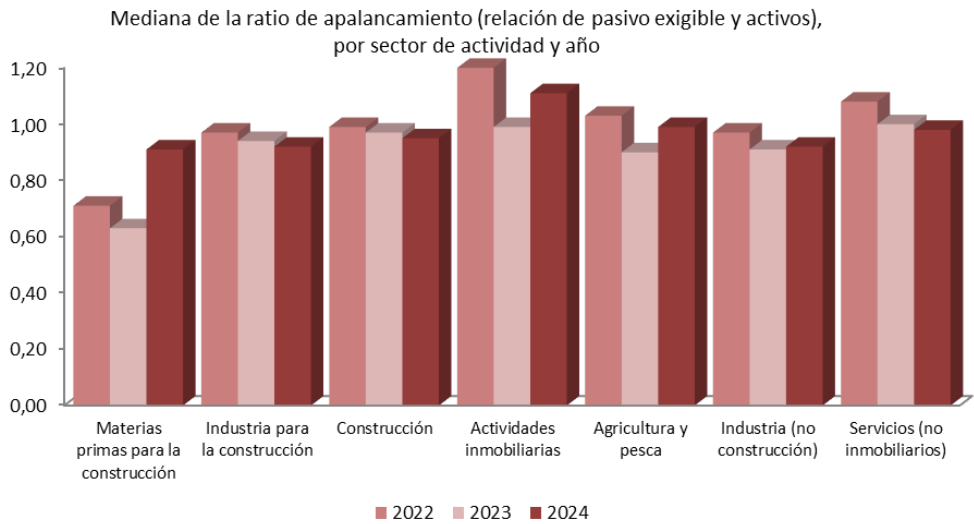


Seguidamente calculamos la mediana de la ratio entre pasivos y activos, desagregando por subsectores de actividad y años.

MEDIANA DE LA RATIO DE APALANCAMIENTO (PASIVO EXIGIBLE SOBRE ACTIVO TOTAL), POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2022	2023	2024	VAR. 2022-2023	VAR. 2023-2024
Materias primas para construcción	0,71	0,63	0,91	-11,27	44,44
Industria para construcción	0,97	0,94	0,92	-3,09	-2,13
Construcción	0,99	0,97	0,95	-2,02	-2,06
Actividades inmobiliarias	1,23	0,99	1,11	-19,51	12,12
Agricultura y pesca	1,03	0,9	0,99	-12,62	10,00
Industria (no construcción)	0,97	0,91	0,92	-6,19	1,10
Servicios (no inmobiliarios)	1,08	1	0,98	-7,41	-2,00

Con respecto a 2023, en 2024 vemos que en el subsector de las Actividades inmobiliarias los niveles de apalancamiento en la sociedad típica aumentan un 12,12%, descendiendo un 2,06% en el subsector de la Construcción.

Al igual que en 2022 y 2023, en 2024 es el subsector de las Materias primas para la construcción el que refleja la mejor mediana de apalancamiento: un 91%. En cambio, en el subsector inmobiliario se alcanza el 111%, lo que significa que en al menos la mitad de estas sociedades los pasivos exigibles superan el valor contable de los activos.



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

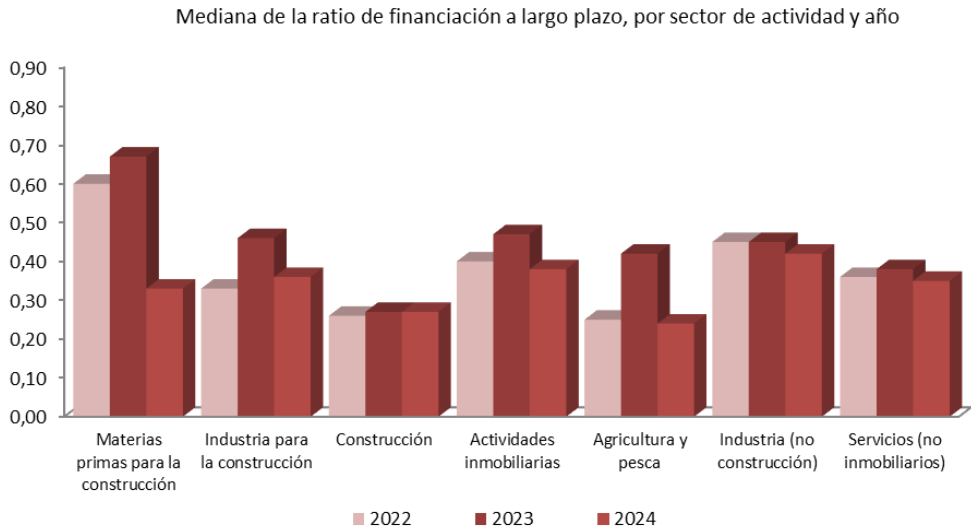
APALANCAMIENTO, POR SECTOR DE ACTIVIDAD					
PERCENTILES	p5	p25	p50	p75	p95
Materias primas para construcción	0,71	0,71	0,91	1,00	1,00
Industria para construcción	0,36	0,71	0,92	1,14	2,59
Construcción	0,38	0,78	0,95	1,42	6,70
Actividades inmobiliarias	0,12	0,79	1,11	3,00	87,82
Agricultura y pesca	0,38	0,79	0,99	2,01	16,58
Industria (no construcción)	0,40	0,74	0,92	1,22	4,29
Servicios (no inmobiliarios)	0,31	0,75	0,98	1,63	7,94

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 12% o menos del valor estimado contablemente del activo, siendo un 38% (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					
	2022	2023	2024	VAR. 2022-2023	VAR. 2023-2024
Materias primas para construcción	0,60	0,67	0,33	11,67	-50,75
Industria para construcción	0,33	0,46	0,36	39,39	-21,74
Construcción	0,26	0,27	0,27	3,85	0,00
Actividades inmobiliarias	0,40	0,47	0,38	17,50	-19,15
Agricultura y pesca	0,25	0,42	0,24	68,00	-42,86
Industria (no construcción)	0,45	0,45	0,42	0,00	-6,67
Servicios (no inmobiliarios)	0,36	0,38	0,35	5,56	-7,89

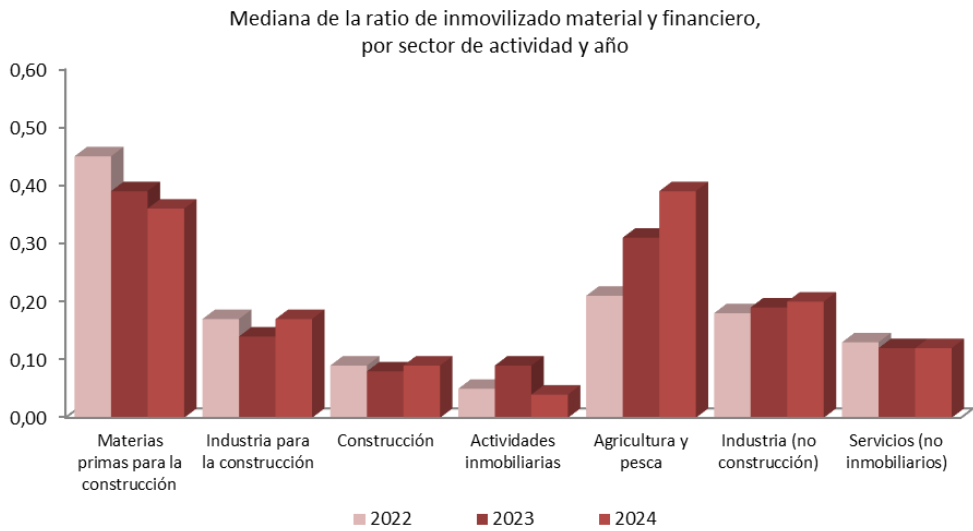
El subsector de la Construcción (edificaciones y obras) dispone de una mediana de financiación a largo del 27% (sobre el valor del activo), la más baja del ciclo constructivo. Marca el máximo el subsector de las Actividades inmobiliarias, cuyo porcentaje asciende al 38%. Se trata de diferencias estructurales que se confirman año a año, y que indican que las promociones inmobiliarias tienden a apoyarse en estructuras financieras más estables.



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

MEDIANA DE LA RATIO DE INMOVILIZADO MATERIAL Y FINANCIERO POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y AÑOS					
	2022	2023	2024	VAR. 2022-2023	VAR. 2023-2024
Materias primas para construcción	0,45	0,39	0,36	-13,33	-7,69
Industria para construcción	0,17	0,14	0,17	-17,65	21,43
Construcción	0,09	0,08	0,09	-11,11	12,50
Actividades inmobiliarias	0,05	0,09	0,04	80,00	-55,56
Agricultura y pesca	0,21	0,31	0,39	47,62	25,81
Industria (no construcción)	0,18	0,19	0,20	5,56	5,26
Servicios (no inmobiliarios)	0,13	0,12	0,12	-7,69	0,00

Advertimos que los subsectores Inmobiliario y de la Construcción exhiben proporciones muy bajas de inmovilizados materiales y financieros (del 4% y el 9% respectivamente).



En términos comparativos, estos subsectores se sitúan por debajo de las cifras exhibidas por el resto de los subsectores constructivos (registrándose un 36% en las Materias primas para la construcción, y un 17% en la Industria para la construcción), así como de los servicios no inmobiliarios (12%) y la industria no constructiva (20%). En el siguiente apartado pasamos a analizar los aspectos procesales de las sociedades del ciclo constructivo.

5.3. Aspectos procesales.

En este tercer y último apartado del capítulo se analizan los aspectos procesales de los concursos ordinarios (no especiales para microempresas), distinguiendo por subsectores de actividad. Como se ha señalado en la introducción, al abarcar algunos procedimientos concursales períodos superiores al año, y habida cuenta de los posibles reinicios de las fases sucesivas, resulta conveniente tomar como referencia los documentos generados en un período concreto, en este caso el año 2024. Así, los documentos generados en 2024 que representen avances procesales se pondrán en relación con los sucesos procesales *previos*, sean de 2024 o de ejercicios anteriores, sin repetir la contabilización de una concursada en el análisis de una dimensión concreta.

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

PORCENTAJES DEL CARÁCTER VOLUNTARIO O NECESARIO DEL CONCURSO, POR SECTOR DE ACTIVIDAD			
	CONCURSO NECESARIO	CONCURSO VOLUNTARIO	OBS.
Materias primas para construcción	33,33	66,67	4
Industria para construcción	4,55	95,45	105
Construcción	3,42	96,58	739
Actividades inmobiliarias	9,85	90,15	340
Agricultura y pesca	4,23	95,77	82
Industria (no construcción)	3,11	96,89	703
Servicios (no inmobiliarios)	2,46	97,54	3.934

La tabla muestra el reducido porcentaje de concursos iniciados por solicitud de los acreedores. Dejando de lado el singular porcentaje observado en el subsector de las Materias primas (un 33,33%), destaca la incidencia relativamente mayor de concursos necesarios en las Actividades inmobiliarias, con un 9,85%.

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

PORCENTAJE DE TIPO DE FASE SUCESIVA INICIADA, POR SECTOR DE ACTIVIDAD					
	FASE DE CONVENIO	FASE DE LIQUIDACIÓN TRAS FASE DE CONVENIO PREVIA	FASE DE LIQUIDACIÓN TRAS CONVENIO APROBADO	FASE DE LIQUIDACIÓN DIRECTA	OBS.
Materias primas para construcción	0,00	0,00	28,57	71,43	7
Industria para construcción	0,00	2,22	4,44	93,33	45
Construcción	1,71	0,57	3,43	94,29	175
Actividades inmobiliarias	2,30	2,30	5,75	89,66	87
Agricultura y pesca	0,00	0,00	3,85	96,15	26
Industria (no construcción)	0,80	1,99	5,18	92,03	251
Servicios (no inmobiliarios)	1,15	1,15	3,44	94,26	871

Tal como se anticipó en el segundo capítulo de este Anuario (análisis del conjunto de las concursadas), se constata un predominio claro de las fases de liquidación directas. El subsector inmobiliario marcó un 89,66%, superado incluso por el 93,33% de la Industria para la construcción, y por el 94,29% del subsector de las edificaciones y obras. Registra el porcentaje más bajo el subsector de las Materias primas para la construcción, con un 71,43% (cálculo realizado a partir de 7 observaciones).

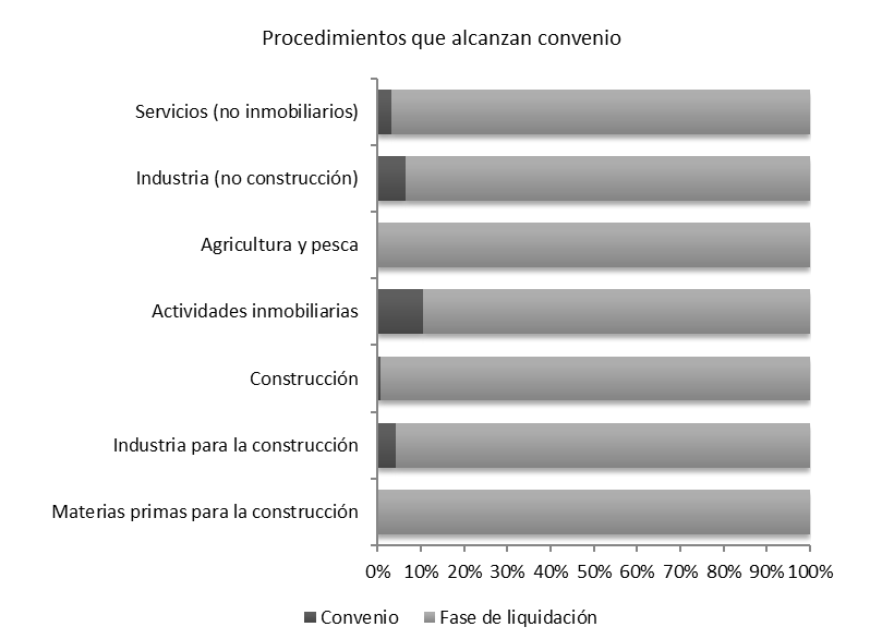


Por su parte, la incidencia de liquidaciones por fracaso del convenio en el subsector de la construcción fue del 3,43%, siendo un 5,75% en los servicios inmobiliarios.

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

PROPORCIÓN ENTRE CONVENIOS APROBADOS Y LIQUIDACIONES INICIADAS, POR SECTOR DE ACTIVIDAD			
	CONVENIO	FASE DE LIQUIDACIÓN	OBS.
Materias primas para construcción	0,00	100,00	7
Industria para construcción	4,26	95,74	47
Construcción	0,58	99,42	173
Actividades inmobiliarias	10,53	89,47	95
Agricultura y pesca	0,00	100,00	26
Industria (no construcción)	6,39	93,61	266
Servicios (no inmobiliarios)	3,26	96,74	890

Dentro del ciclo constructivo, marca el máximo de convenios el subsector inmobiliario, con un 10,53%; queda el subsector de las edificaciones y obras en un reducidísimo 0,58%.



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.
Industria para construcción	84,04	15,96	2
Actividades inmobiliarias	49,23	50,77	6
Industria (no construcción)	45,38	54,62	13
Servicios (no inmobiliarios)	61,89	38,11	10

La expectativa de recuperación en los convenios de la Industria para la construcción fue del 84,04%, registrando el subsector de las Actividades inmobiliarias un porcentaje muy inferior, el 49,23%. En 2024 no disponemos información para el subsector de las Materias primas para la construcción ni para el subsector de la construcción.

5.4. Evolución temporal.

En 2024 hemos observado una disminución en el número de sociedades que inician procedimiento de insolvencia (concursal ordinario o especial para microempresas) vinculadas al ciclo de la construcción: 120 observaciones más que en 2023.

Sin embargo, su peso sobre el total fue algo menor al de 2023, pasando del 21,6% al 20,1% (segunda columna de la tabla).

SOCIEDADES VINCULADAS AL CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN. EVOLUCIÓN.							
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Número	925	924	778	984	1.270	1.068	1.188
% sobre el total de concursos	25,8	23,1	20,5	20,8	21,1	21,6	20,1

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

Por su parte, la siguiente tabla revela que en 2024 los pasivos acumulados por la construcción experimentan un crecimiento significativo, pasando del 18,8% al 20,5%.

PASIVO VINCULADO AL CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN. EVOLUCIÓN.							
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Total pasivo (mill. €)	2.706	3.115	1.289	1.197	1.667	945	1.328
% sobre el total pasivo concursado	39,5	40,4	15,8	34,3	15,9	18,8	20,5

De otro lado, también observamos un crecimiento sustancial en el número de asalariados afectados del ciclo de la construcción: de 6.540 en 2023 a 8.730 en 2024 (del 16,4% al 18,5%).

TRABAJADORES VINCULADOS AL CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN. EVOLUCIÓN.							
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Total asalariados	5.302	7.399	5.770	4.382	6.604	6.540	8.730
% sobre el total asalariados de concursados	15,2	16,2	12,7	14,1	16,8	16,4	18,5

Con respecto a los asalariados de la sociedad típica, en 2024 la mediana de las promotoras inmobiliarias se situó en 2 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 6.

ASALARIADOS DEL CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN. EVOLUCIÓN. MEDIANAS.							
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Actividades Inmobiliarias	2	2	3	2	2	3	2
Edificaciones y obras	8	9	8	6	6	7	6

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 2024, con un 111% frente al 95%.

APALANCAMIENTO DEL CICLO DE LA CONSTRUCCIÓN. EVOLUCIÓN. MEDIANAS.							
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Actividades Inmobiliarias	1,01	1,00	1,00	0,96	1,23	0,99	1,11
Edificaciones y obras	0,94	0,96	0,91	1,03	0,99	0,97	0,95

Es decir, si analizamos la serie de datos desde 2018, vemos que generalmente, dentro del ciclo constructivo, las sociedades inmobiliarias tienden a acumular más financiación exigible con respecto al valor contable de sus activos.

Siguiendo con el perfil financiero del ciclo de la construcción, en la siguiente tabla se observa que tanto las sociedades inmobiliarias como las constructivas (edificaciones y obras) que entran en procedimiento de insolvencia reflejan año a año muy poca capacidad para generar recursos en relación con sus compromisos de deuda, si bien para estas últimas 2024 representa una mejora con respecto al ejercicio precedente (del 16,3% al 22,1%).

SOCIEDADES CON RECURSOS GENERADOS SUFICIENTES PARA ATENDER EL EXIGIBLE EN MENOS DE 10 AÑOS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE.							
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Actividades Inmobiliarias	8,9	16,2	11,2	18,1	18,3	20,0	18,6
Edificaciones y obras	13,3	16,6	20,6	19,4	13,4	16,3	22,1

En el plano procesal, vemos que en 2024 la proporción de intentos fallidos de reestructuración (es decir, liquidaciones que se producen bien tras la apertura de la fase de convenio, o bien tras la firma de un convenio) se sitúa en el 8,1% en las Actividades inmobiliarias, siendo un 4,0% en las Edificaciones y obras.

INTENTOS FALLIDOS DE REESTRUCTURACIÓN. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE.							
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Actividades Inmobiliarias	13,4	13,1	8,0	10,2	6,2	7,5	8,1
Edificaciones y obras	15,4	9,3	7,1	7,6	8,3	4,3	4,0

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

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

PORCENTAJE DE CONVENIOS SOBRE EL TOTAL DE SOLUCIONES ASIGNATIVAS. EVOLUCIÓN. PORCENTAJE.							
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Actividades Inmobiliarias	10,5	10,5	9,3	4,7	10,3	6,7	10,5
Edificaciones y obras	4,1	8,6	3,1	3,5	3,1	2,7	0,6

En 2024 aumenta la proporción de convenios entre las sociedades de Edificaciones y obras, hasta el 10,5%, disminuyendo la registrada en el subsector de Edificaciones y obras hasta niveles históricamente bajos: un 0,6%.

RECAPITULACIÓN

- En 2024 el peso del Ciclo constructivo se cifra en el 20,1% de las sociedades que inician un procedimiento. El análisis de la evolución del número por sectores indica que el Ciclo constructivo creció un 11,24%, movimiento positivo que sin embargo no se dio en el subsector de las actividades inmobiliarias, que experimentó una pequeña contracción (del 0,87%).
- En 2024 los pasivos de la construcción representaron el 20,49% del total (fue un 34,40%, un 15,86% y un 18,83% en 2021, 2022 y 2023 respectivamente), alcanzando el sector de servicios inmobiliarios el 8,12% del total.
- En cuanto a las magnitudes absolutas del ciclo de la construcción, el subsector de las Actividades inmobiliarias sumó la mayor cifra de pasivos, 526.896.317 euros, seguido de la Construcción (Edificaciones y obras; 468.261.118 euros). Si exceptuamos 2023, año tras año se constata que la actividad inmobiliaria acumula la mayor concentración de pasivos.
- Como viene siendo habitual dentro de la actividad de la construcción, en 2024 el subsector que más asalariados inmersos en situaciones concursales aportó al conjunto fue el de la edificación de obras: 5.680 asalariados. El número de asalariados afectados en los sectores no constructivos sufre un incremento del 15,26%, crecimiento superado en más del doble por el ciclo constructivo, con un 33,49%.

- 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 22,15% en las Edificaciones y obras (construcción), y del 18,56% en las Actividades inmobiliarias.
- En 2024 se advierte que en el 55,67% de las sociedades del subsector de las Actividades inmobiliarias el valor de los activos es inferior al de los pasivos exigibles (fondos propios negativos), siendo esta la cifra más alta entre todos los subsectores (tal como sucedió en 2022 y en 2023).
- El subsector de la Construcción (edificaciones y obras) dispone de una mediana de financiación a largo del 27% (sobre el valor del activo), la más baja del ciclo constructivo. Marca el máximo el subsector de las Actividades inmobiliarias, cuyo porcentaje asciende al 38%. 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.
- Se constata el reducido porcentaje de concursos iniciados por solicitud de los acreedores. Dejando de lado el singular porcentaje observado en el subsector de las Materias primas (un 33,33%), destaca la incidencia relativamente mayor de concursos necesarios en las Actividades inmobiliarias, con un 9,85%.
- Como en años anteriores, en 2024 se aprecia un predominio claro de las fases de liquidación directas. El subsector inmobiliario marcó un 89,66%, superado incluso por el 93,33% de la Industria para la construcción, y por el 94,29% del subsector de las edificaciones y obras.
- La expectativa de recuperación en los convenios de la Industria para la construcción fue del 84,04%, registrando el subsector de las Actividades inmobiliarias un porcentaje muy inferior, 49,23%.

II. CONCLUSIONES

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

En cuanto a los documentos jurídicos, un valor distintivo de esta estadística es la aportación de conocimiento sobre la evolución, de inicio a fin, de los procedimientos. Para ello, en esta *Estadística Concursal Anuario 2024* se han examinado, entre otros documentos, 4.636 aperturas de procedimiento concursal ordinario y 1.356 aperturas de procedimientos especiales de microempresas (sección 1.6 del capítulo 1), 1.471 autos de apertura de fase sucesiva (sección 2.3 del capítulo 2), 60 sentencias de aprobación de convenio (sección 3.1 del capítulo 3), 5.489 autos de conclusión de concurso ordinario (no especial) liquidatorio o 'sin masa' (sección 4.1 del capítulo 4) y 644 conclusiones de los procedimientos especiales de liquidación (sección 4.3.3 del capítulo 4). Por su parte, con relación a las sociedades que inician procedimiento en 2024, hemos analizado un total de 4.347 cuentas anuales previas al concurso (sección 1.1 y siguientes del capítulo 1).

Otro valor adicional del presente Anuario es que, capítulo a capítulo, hemos ido interpretando los principales resultados en relación con los obtenidos en anuarios anteriores. Esta comparación permite sacar a la luz algunos patrones que se perfilan como estructurales en el funcionamiento del sistema concursal español, en contraste con otros aspectos que podrían tener carácter coyuntural.

Seguidamente presentamos las principales conclusiones del Anuario 2024:

Características de las Concursadas Personas Jurídicas

- La plantilla laboral de la sociedad que inició procedimiento judicial de insolvencia en 2024 es mayor a la del conjunto de empresas españolas. De éstas, el 52,0% contrata de 1 a 2 empleados, mientras que entre las que iniciaron procedimiento el porcentaje es del 27,9%.
- 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 268.348 euros. Yendo a los valores extremos, destaca la presencia de un 5% de sociedades con pasivos iguales o superiores a los 4.693.588 millones de euros. Asimismo, vemos que un 5% de las que entraron un procedimiento en 2024 disponían de activos cercanos o inferiores a los 8.556 euros.
- La mayor parte de las sociedades que entraron en un procedimiento judicial de insolvencia en 2024 realizaban actividades de servicios no constructivos: un 66,6%. El resto se compone de sociedades vinculadas a la construcción (un 20,1%) y a la industria (un 11,9%), alcanzando el sector primario (agricultura y pesca) un 1,4%.
- La empresa representativa acumula una edad de 11 años (mediana). Observamos asimismo que un 5% entra en un procedimiento con menos de 3 años, mientras que el 5% del extremo opuesto alcanza o supera los 36 años.

- La sociedad típica no alcanza a generar recursos positivos (sumando éstos un 5% negativo con respecto al total de exigible), y exhibe pérdidas en sus actividades de explotación (retorno negativo sobre la inversión en activos del 8%).
- El 66,4% de las sociedades que inician procedimiento registra pérdidas netas (resultado de ejercicio negativo).
- Por su parte, en la sociedad típica los aprovisionamientos dejan hasta un 55% del volumen de negocio para retribuir al resto de factores de producción.
- Desde una perspectiva patrimonial, para el 50% de la muestra el peso de la financiación a largo es del 34% o más.
- El 50% de la muestra acumula un pasivo exigible total bastante cercano al valor total del activo, con una ratio de apalancamiento del 97% o más. Un 5% de la muestra refleja una deuda igual o inferior al 32% del activo total. Por el contrario, un 25% muestra dificultades acrecentadas, con un 154% o más en la ratio de apalancamiento.
- Para el 50% de las sociedades las reservas representan como mucho un 6% sobre la inversión. En cambio, para el 25% del extremo superior las reservas alcanzan el 27% por encima del valor del activo o más.
- Se ha constatado que en un 45,7% de las sociedades la pérdida patrimonial ha sido completa (fondos propios negativos).
- Las cifras patrimoniales son muy superiores en los procedimientos necesarios, ascendiendo el pasivo de la sociedad típica (mediana) de ese grupo a 2.018.568 euros.
- La composición sectorial también difiere, con mayor proporción de sociedades de la construcción en el grupo de procedimientos necesarios: un 35,7% frente al 20,0% en los voluntarios.
- En el plano de la viabilidad, los indicadores de recursos generados, de resultado de explotación (rentabilidad de los activos) y de margen apuntan a una situación claramente mejor en los procedimientos necesarios que en los voluntarios.
- En el plano patrimonial, se aprecia un mayor apalancamiento en los procedimientos voluntarios, cuyas sociedades representativas alcanzan una deuda del 97% sobre el valor contabilizado de los activos, frente al 91% del grupo de procedimientos necesarios.
- La capacidad para generar recursos en las sociedades que se acogen al procedimiento especial para microempresas es ocho puntos porcentuales menor a la del conjunto de concursos ordinarios: -0,11 frente a -0,03. Su rentabilidad sobre activos es de -0,14, muy por debajo del -0,06 de las concursadas. El margen neto de los procedimientos especiales se situó en el -0,12, siendo de -0,05 en los concursos.
- El nivel de apalancamiento de las microempresas solicitantes del procedimiento especial es del 99%, muy superior al 96% de las que se acogen al concurso ordinario.

Administración y Reasignación de Recursos

- En 2024 han sido 133 los concursos voluntarios con suspensión de facultades sin que el deudor hubiera solicitado la liquidación: un 3,0% de los concursos voluntarios.
- La mediana del pasivo se sitúa en 632.860 euros para las suspensiones por decisión del juez y en 943.019 euros en las suspensiones por solicitud de liquidación. En 2024 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 (268.348 euros).
- En 2024, en los concursos voluntarios en que los jueces están suspendiendo las facultades de administración se aprecia una mejor ratio de recursos generados sobre el exigible (un 2% positivo frente al 0% del grupo de suspensiones por solicitud de liquidación).
- Solamente un 1,3% de las concursadas que entra en fase sucesiva en 2024 corresponde a fases de convenio fracasadas, representando las fases de liquidación por fracaso de un convenio (previamente aprobado) un 4,0%.
- Los convenios supusieron en 2024 el 4,0% 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 y de actividad claramente inferior a las liquidaciones.
- En 2024 se advierte una proporción relativamente mayor de sociedades industriales entre las que acuerdan convenio.
- En los convenios la capacidad para generar recursos sobre el pasivo fue del 2% (positivo), siendo la mediana del 5% (positivo) en las fases de convenio y del 1% negativo en las fases de liquidación.
- Más del 50% de las sociedades que alcanza un convenio exhibe un margen neto igual o inferior al -4%. Ello sugiere que una parte significativa de las mismas tendrá dificultades en cumplirlos.
- Un 50% de las sociedades que alcanzan el convenio acumulan un 82% o menos de deuda en relación con el activo. La cifra se sitúa en el 96% y el 92% en las fases de convenio y de liquidación respectivamente.
- En 2024 hemos registrado un total de 1.356 procedimientos especiales. De estos, hemos identificado 46 procedimientos especiales de continuación de los cuales, al menos a la fecha de elaboración de este estudio, 39 no han derivado en la liquidación (el 84,8% de las continuaciones), y 7 (15,2% del total) si lo hicieron.
- En cuanto a los procedimientos especiales de liquidación, en 119 casos (el 9,1% de las liquidaciones) se nombró administrador concursal, mientras que en 1.191 liquidaciones no (el 90,9%).
- Los deudores que inician el procedimiento de continuación (sin conocerse posterior derivación a la liquidación) presentan mayores cifras patrimoniales (pasivo de 280.951 euros, frente a 217.776 euros en las liquidaciones con administrador concursal, y 157.954 euros en las liquidaciones sin administrador concursal; medianas).
- Las continuaciones de procedimientos especiales provienen en mayor proporción del ciclo de la construcción (27,8%, frente al 27,0% y al 18,0% en las liquidaciones con y sin administrador concursal).

- La mediana de la ratio de generación de recursos es menos negativa en el grupo de continuación (-1% frente al -9% y el -12% de los grupos de liquidación con y sin administrador concursal). Lo mismo sucede con la ratio de rentabilidad sobre los activos (-0,05 en el grupo de continuidad; -0,10 y -0,15 en las liquidaciones con y sin administrador concursal), sin que el margen neto sea mejor (-0,10, frente a -0,10 y -0,13 en las liquidaciones con y sin administrador concursal; medianas).
- Desde el plano de la solvencia patrimonial, observamos un nivel de apalancamiento claramente inferior entre las que inician el procedimiento especial de continuación (0,88, frente a 0,96 y 1,02 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 0,56 frente a 0,40 y 0,29 en las liquidaciones con y sin administrador concursal; medianas).

La Recuperación del Crédito en los Convenios

- De los 60 convenios registrados en 2024, el 10% correspondió a concursos necesarios. Siendo una cifra relativamente alta en términos históricos, de forma recurrente a lo largo de los años se constata la reducida proporción de concursos previamente promovidos por un acreedor entre los que finalizan en convenio.
- Del total de 60 convenios identificados en 2024, 37 (el 61,7%) se aprobaron previamente a la conclusión de la fase común (sin fase de convenio), mientras que 23 (38,3%) se alcanzaron tras la apertura de una fase de convenio. La disminución en la proporción de convenios aprobados en fase sucesiva debe atribuirse a la reforma de la Ley 16/2022, que aportó gran flexibilidad con respecto al momento de propuesta y adhesión en fase común.
- Las propuestas aprobadas en fase común (es decir, sin apertura de la fase de convenio) suponen un porcentaje inferior de recuperación, un 47,6%. Así, en los 21 convenios en que el acuerdo se alcanzó de forma ágil la expectativa de recuperación para los acreedores ordinarios resultó ser menor.
- El grupo de recuperación superior a la mediana se compone de sociedades más grandes patrimonialmente (pasivo exigible de 1.025.569 euros frente a 595.757 euros) y con mayor actividad (volumen de negocio de 1.597.045 euros frente a 62.759 euros). Sin embargo, las sociedades con mayor compromiso de pago contratan un número inferior de asalariados (14 frente a los 22 del grupo de menor recuperación).
- El grupo con mayor recuperación está compuesto por sociedades más longevas: 29 años (mayor compromiso) frente a 17 años (menor compromiso). Es decir, el compromiso de pago parece asociarse positivamente a una mayor trayectoria de la sociedad en el mercado.
- La mediana de la ratio de recursos generados en el grupo de mayor compromiso de pago fue del 6% negativo, frente al 5% positivo del grupo de menor recuperación. Es decir, el grupo de mayor compromiso de pago se compone de sociedades que presentan una gran debilidad financiera.
- Se observan valores reducidos de apalancamiento en el grupo de menor recuperación, con una mediana del 78%, siendo incluso inferior en el de mayor recuperación: mediana del 74%. Los niveles de reservas y de financiación a largo plazo fueron bastante similares.

Duración del Concurso

- La probabilidad de que un concurso requiera más de un año para concluir la fase común se sitúa en el 12,8% para los concursos de menor complejidad o tamaño, y en el 17,6% para el resto (cifras que incluyen los concursos 'sin masa').
- En 2024 la mediana de la duración de la fase común se situó en 125 días para el grupo de menor dimensión o complejidad (4,2 meses), siendo 150 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 (233 días menos en el grupo de menor complejidad; 65 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 (254 días más), siendo también significativa (aunque algo menor) la diferencia en los concursos de mayor dimensión (198 días más).
- Se confirma la mayor agilidad del convenio aprobado sin fase de convenio. Vemos que fueron necesarios 537 días para aprobar un convenio en fase común, frente a los 801 días consumidos en el resto de los 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 257,5 días, siendo inferior la cifra obtenida para el resto: 244 días.
- Incluyendo los concursos 'sin masa', la duración total de un concurso típico (del inicio hasta la conclusión en 2024) se sitúa en 264 días (mediana). Excluyendo los concursos 'sin masa', la cifra asciende a 1.646 días.
- No se aprecia una relación clara entre la duración de la fase común y el tamaño patrimonial o el volumen de actividad. Por otra parte, se constata una mayor presencia de concursadas industriales en las fases comunes más lentas.
- En los concursos de menor complejidad o dimensión los indicadores de viabilidad son generalmente mejores en los grupos cuya fase común fue más lenta: a un indicador de generación de recursos positivo le acompaña una ratio rentabilidad no negativa y un margen superior (aunque negativo) al del resto de grupos.
- En los concursos complejos o de mayor dimensión se advierte un nivel de apalancamiento particularmente elevado en el cuarto de concursos más lentos (ratio de 103%); a su vez, en ese grupo la financiación a largo plazo marca los niveles más bajos (ratio del 25%).
- En 7 concursos 'sin masa' se alcanzó la fase de liquidación, siendo 139 días (unos 4,6 meses) la mediana de tiempo hasta su apertura. Se trata de empresas relativamente pequeñas en comparación con el conjunto de las que iniciaron la fase de liquidación en 2024 (sección 2.4 del segundo capítulo): así, su pasivo acumulado (activo) fue de 741.707 euros (438.837 euros) frente a los 1.314.530 euros (1.450.182 euros) en el conjunto de fases de liquidación.
- Fueron 2.701 los concursos 'sin masa' concluidos en 2024 en que no se nombró administrador concursal, siendo su duración total de 60 días (mediana).

- El concurso sin masa (y sin nombramiento de administrador concursal) se caracteriza por importes patrimoniales y de actividad muy pequeños respecto al conjunto de concursadas (capítulo 1, sección 1.1): pasivos de 185.853 euros frente a 268.348 euros; volumen de actividad de 276.555 euros frente a 365.337 euros. Por su parte muestran una edad mediana de 17 años (bastante elevada si la comparamos con los 11 años del conjunto de concursadas; sección 1.2).
- Los concursos sin masa (y sin nombramiento de administrador) concursal exhiben un perfil financiero pobre: por ejemplo, la rentabilidad de sus activos fue del 11% negativo (frente al 8% negativo del conjunto de concursadas; sección 1.3). También destaca su elevado apalancamiento, confirmando la debilidad de la masa activa con respecto al importe acumulado de la deuda: un 100% (que supera en 3 puntos porcentuales al conjunto de concursadas; sección 1.4 del primer capítulo).
- La distancia mediana entre el auto de apertura y el de conclusión de los 644 procedimientos especiales de liquidación finalizados en 2024 fue de 134,5 días. Los datos indican una varianza importante: el 25% de los procedimientos lo hace en 73,5 días o menos, siendo 231,5 días o más la duración del 25% del extremo

Los Concursos del Ciclo de la Construcción

- En 2024 el peso del Ciclo constructivo se cifra en el 20,1% de las sociedades que inician procedimiento. El análisis de la evolución del número por sectores indica que el Ciclo constructivo creció un 11,24%, movimiento positivo que sin embargo no se dio en el subsector de las actividades inmobiliarias, que experimentó una pequeña contracción (del 0,87%).
- En 2024 los pasivos de la construcción representaron el 20,49% del total (fue un 34,40%, un 15,86% y un 18,83% en 2021, 2022 y 2023 respectivamente), alcanzando el sector de servicios inmobiliarios el 8,12% del total.
- En cuanto a las magnitudes absolutas del ciclo de la construcción, el subsector de las Actividades inmobiliarias sumó la mayor cifra de pasivos, 526.896.317 euros, seguido de la Construcción (Edificaciones y obras; 468.261.118 euros). Si exceptuamos 2023, año tras año se constata que la actividad inmobiliaria acumula la mayor concentración de pasivos.
- Como viene siendo habitual dentro de la actividad de la construcción, en 2024 el subsector que más asalariados inmersos en situaciones concursales aportó al conjunto fue el de la edificación de obras: 5.680 asalariados. El número de asalariados afectados en los sectores no constructivos sufre un incremento del 15,26%, crecimiento superado en más del doble por el ciclo constructivo, con un 33,49%.
- 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 22,15% en las Edificaciones y obras (construcción), y del 18,56% en las Actividades inmobiliarias.
- En 2024 se advierte que en el 55,67% de las sociedades del subsector de las Actividades inmobiliarias el valor de los activos es inferior al de los pasivos exigibles (fondos propios negativos), siendo esta la cifra más alta entre todos los subsectores (tal como sucedió en 2022 y en 2023).
- El subsector de la Construcción (edificaciones y obras) dispone de una mediana de financiación a largo del 27% (sobre el valor del activo), la más baja del ciclo constructivo. Marca el máximo el subsector de las Actividades inmobiliarias, cuyo porcentaje asciende al 38%. 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.

- Se constata el reducido porcentaje de concursos iniciados por solicitud de los acreedores. Dejando de lado el singular porcentaje observado en el subsector de las Materias primas (un 33,33%), destaca la incidencia relativamente mayor de concursos necesarios en las Actividades inmobiliarias, con un 9,85%.
- Como en años anteriores, en 2024 se aprecia un predominio claro de las fases de liquidación directas. El subsector inmobiliario marcó un 89,66%, superado incluso por el 93,33% de la Industria para la construcción, y por el 94,29% del subsector de las edificaciones y obras.
- La expectativa de recuperación en los convenios de la Industria para la construcción fue del 84,04%, registrando el subsector de las Actividades inmobiliarias un porcentaje muy inferior, 49,23%.

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 Servicio de Estadísticas Registrales, 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 propone ir más allá de la mera información transaccional para elaborar un estudio que analiza la situación previa, desde el punto de vista contable, que refleja la situación de desequilibrio financiero. Pero también se estudian sus consecuencias posteriores, de índole tanto económica como jurídica, durante el transcurso del procedimiento hasta llegar a su finalización.

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

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

Conviene destacar que el análisis dinámico de los distintos apartados que componen la publicación conlleva que, para cada uno de ellos, exista un número distinto de observaciones. Como ejemplo, baste indicar que no es lo mismo hablar de las declaraciones de concurso, que de los autos de apertura de la fase sucesiva. Como elemento específico de este estudio, se recuerda la intencionalidad de analizar el desarrollo interno de los procedimientos.

2. Procesamiento de la Información

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

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

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

Algunos de los documentos procesados son:

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

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

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

A partir de este momento inicial, controlamos los sucesos críticos que influyen sobre el desarrollo del concurso. En su caso, los Autos de modificación de las facultades permiten identificar la evolución del control de la concursada. La fecha del informe de administración concursal indica la proximidad de la finalización de la fase común. El Auto de apertura de la fase de convenio nos permite saber que el deudor trata de reestructurar su pasivo a través de un convenio. La Sentencia de aprobación de convenio nos informa de las cláusulas y del carácter de los acuerdos pactados por las partes, permitiéndonos estimar las expectativas de cobro de los acreedores afectados. La salida alternativa al procedimiento, la liquidación, se capta a partir del Auto de apertura de la fase de liquidación. Finalmente, la conclusión del concurso (por la insuficiencia de bienes, cumplimiento íntegro del convenio...) o del procedimiento especial la conocemos por medio del Auto que a tal efecto dicta el juez.

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

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

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

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

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

Las cuatro primeras variables captan el tamaño de la solicitante:

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

VARIABLES QUE CAPTAN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA	
DIMENSIÓN QUE SE CAPTA CON LA VARIABLE	VARIABLE
Dimensión de la concursada	Activo Total
	Pasivo Exigible (*)
	Volumen de negocio
	Número de asalariados
Sector y Edad	Pertenencia a la industria
	Pertenencia a la construcción
	Pertenencia al sector servicios
	Edad
Viabilidad basada en indicadores de actividad	Valor añadido (**) / Volumen de actividad
	Resultado Neto / Volumen de actividad
	Resultado Expl. / Activo Total
	Recursos generados (***) / Pasivo Exigible
Solvencia basada en indicadores patrimoniales	Fondos propios y Exigible no corriente / Activo Total
	Inmovilizado material y financiero / Activo Total
	Pasivo exigible / Activo Total
	Reservas / Activo Total
Notas	
(*) Pasivo exigible total: pasivo corriente + pasivo no corriente	
(**) Valor añadido: ingresos – aprovisionamientos	
(***) Recursos generados: resultado de explotación + amortizaciones + provisiones	

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

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

Estudio sectorial de la Construcción.

En el primer y quinto capítulo se presenta la frecuencia observada de empresas de la construcción que entraron en concurso durante el ejercicio, tras la agrupación sub sectorial de CNAE 2009 a 4 dígitos en cuatro subsectores del ciclo constructivo:

Subsector 1.- Actividad extractora de Materias Primas	
0811	Extracción de piedra ornamental y para la construcción, piedra caliza, yeso, creta y pizarra.
0812	Extracción de gravas y arenas; extracción de arcilla y caolín.
Subsector 2.- Fabricación de Materiales y Equipo para la Construcción	
1622	Fabricación de suelos de madera ensamblados
1623	Fabricación de otras estructuras de madera y piezas de carpintería y ebanistería para la construcción
2223	Fabricación de productos de plástico para la construcción
2312	Manipulado y transformación de vidrio plano
2314	Fabricación de fibra de vidrio
2331	Fabricación de azulejos y baldosas de cerámica
2332	Fabricación de ladrillos, tejas y productos de tierras cocidas para la construcción

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

Subsector 3.- Construcción y Actividades Anexas

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

Subsector 4.- Actividades Inmobiliarias

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

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

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

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

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

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

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

DETECCIÓN Y TRATAMIENTO DE ERRORES		
DIMENSIÓN DE LA CONCURSADA		
VARIABLE	ERROR	TRATAMIENTO
Pasivo exigible	Cifra de pasivo que no incluye la tesorería negativa.	Tratamiento de la tesorería negativa como pasivo. La cifra de pasivo se corrige sumándole el valor absoluto de la tesorería.
	No hay cifra positiva de Pasivo corriente ni cifra positiva de Pasivo no corriente, o una de las anteriores es negativa.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Activo total	Cifra de activo que incluye la tesorería negativa.	Tratamiento de la tesorería negativa como pasivo. La cifra de activo se corrige sumándole el valor absoluto de la tesorería.
	Activo no disponible o con valor negativo.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	Hay cifra de activo, pero el activo inmovilizado es superior al activo total.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Volumen de negocio	No se aporta dato alguno relativo a ingresos o gastos de la concursada.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.

SECTOR Y EDAD		
VARIABLE	ERROR	TRATAMIENTO
Industria	No disponer del Código CNAE-09 con un mínimo de dos dígitos.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Construcción	No disponer del Código CNAE-09 con un mínimo de dos dígitos.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Servicios	No disponer del Código CNAE-09 con un mínimo de dos dígitos.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Edad (al inicio del concurso)	No disponer de la fecha del Auto de Declaración de Concurso o de la fecha de creación de la empresa.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.

VIABILIDAD BASADA EN LA ACTIVIDAD

VARIABLE	ERROR	TRATAMIENTO
Valor añadido / Volumen de negocio	La concursada no refleja Aprovisionamientos.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	La concursada no refleja cifras de actividad (tras filtrar por los criterios indicados arriba para esta magnitud contable) o su valor es cero.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Resultado del ejercicio / Volumen de negocio	No se informa sobre el resultado del ejercicio.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	La concursada no refleja cifras de actividad (tras filtrar por los criterios indicados arriba para esta magnitud contable) o su valor es cero.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Resultado de explotación / Activo total	No se informa sobre los resultados de explotación.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	La concursada no refleja cifras de activo total (tras filtrar por los criterios indicados arriba para esta magnitud contable) o su valor es cero.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Recursos generados / Pasivo exigible	La concursada no refleja cifra de resultado de explotación (tras filtrar por los criterios indicados arriba para esta magnitud contable).	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	La concursada no refleja cifra de pasivo exigible (tras filtrar por los criterios indicados arriba para esta magnitud contable).	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.

SOLVENCIA BASADA EN EL PATRIMONIO

VARIABLE	ERROR	TRATAMIENTO
Fondos propios + Exigible no corriente / Activo total	No se aporta cifra de Patrimonio neto.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	La concursada no refleja cifras de activo total (tras filtrar por los criterios indicados arriba) o su valor es cero.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Inmovilizado material y financiero / Activo total	La cifra de inmovilizado material y financiero es negativa.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	No se aporta la cifra del inmovilizado material y financiero	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	La concursada no refleja cifras de activo total (tras filtrar por los criterios indicados arriba para esta magnitud contable) o su valor es cero.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.

Pasivo Exigible / Activo Total	La concursada no refleja cifra de pasivo exigible (tras filtrar por los criterios indicados arriba para esta magnitud contable) o su valor es cero.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	La concursada no refleja cifras de activo total (tras filtrar por los criterios indicados arriba para esta magnitud contable) o su valor es cero.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
Reservas totales / Activo total	La concursada no aporta información sobre las reservas.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.
	La concursada no refleja cifras de activo total (tras filtrar por los criterios indicados arriba para esta magnitud contable), o bien su valor es cero.	No se considera esta observación para el cálculo de la variable.

3. 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 $(100/n) \cdot j$. 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).