

ESTADÍSTICA CONCURSAL

1. INTRODUCCIÓN

El Colegio de Registradores, bajo la dirección técnica de Esteban F. Van Hemmen, ha elaborado una estadística concursal del año 2006, la cual supone el inicio de una senda para posteriores –y más ambiciosos– estudios. Así se pronuncia Ángel Rojo en el prólogo a dicha publicación. Añade el ilustre mercantilista que la investigación, que ha sido elaborada con buena metodología sobre la base de un universo preseleccionado –más reducido que el número total de procedimientos concursales declarados en 2006–, permite obtener resultados muy interesantes que confirman la generalizada impresión de la escasísima utilización del concurso de acreedores en España. Se trata de una primera cata de la realidad, que debería ir seguido de otros muchos, en los que nutridos equipos de estadísticas y de otros expertos amplíen el campo de esta investigación, nos anuncia el protagonista con cierta vocación imperativa.

¿Ha fracasado la Ley Concursal, se pregunta? Habrá quien, a la vista de este interesante estudio estadístico, tenga la tentación de afirmarlo con rotundidad. El número anual de concursos de acreedores declarados desde el 1º de septiembre de 2004 es sustancialmente igual a la media del número de procedimientos concursales declarados en los últimos años de vigencia del Derecho anterior (menos de mil); el volumen anual de negocio de más de 40 % de los sujetos declarados en concurso era y es inferior al

millón de euros; dos tercios tenían menos de veinte trabajadores; casi tres cuartas partes de los deudores tardarían más de veinticinco años en hacer frente a las deudas contraídas con los recursos que podrían generar. Al concurso acuden pocas empresas –y poquísimos particulares– y, además, la gran mayoría de las que concursan son microempresas, es decir, empresas de muy modestas dimensiones. Estas son conclusiones del protagonista, que son evidentes; mas es innegable que, durante el tercer trimestre del año 2007, otros estudios estadísticos, incluso elaborados con horizontes temporales más reducidos, merecen un aumento significativo en el número de situaciones concursales; y el innegable panorama de desaceleración económica y deterioro del mercado laboral van a agudizar la situación; si ello habrá que añadir un mayor conocimiento del marco legislativo. Por ello es posible aventurar que los anuarios de años posteriores recojan esa realidad.

El estudio estadístico realiza un análisis de resultados. A continuación se recogen las recapitulaciones de aquél en cinco apartados: características de los deudores personas jurídicas, reasignación de recursos, recuperación del crédito en los convenios, control de la empresa concursada y duración de los procedimientos concursales.

2. CARACTERÍSTICAS DE LOS DEUDORES PERSONAS JURÍDICAS

El sistema consursal acoge una gran variedad de empresas, tanto si se considera su dimensión, como el sector de actividad. No obstante, desde la perspectiva del tamaño predominan las micro y pequeñas empresas: la mitad de las concursadas tiene activos y pasivos inferiores al millón de Euros, dos de cada tres factura menos de dos millones y medio de Euros, y una proporción similar emplea a menos de 20 asalariados. En cuanto a la actividad, casi la mitad pertenece al sector servicios, y un tercio es industrial. Cerca de la mitad se sitúa en el tramo de edad entre los 5 y los 15 años. El análisis de las cuentas preconcursales indica que las concursadas son muy poco viables: un 60,53 % exhibe resultados netos negativos, cifra que se amplía al 66,78 % si se consideran los resultados ordinarios negativos. Mas de la mitad genera recursos

negativos, y muy pocas (un 4,9 %) podrían atender completamente sus deudas en menos de cinco años con los recursos que genera. Finalmente, una de cada tres concursadas presenta fondos propios negativos.

3. REASIGNACIÓN DE RECURSOS

Los resultados de este capítulo muestran que la mayoría de las empresas que entra en el sistema concursal se orienta hacia la liquidación. Este sesgo liquidatorio es consecuencia del mal estado en que inician el procedimiento. El análisis confirma, pues, las impresiones obtenidas en el primer capítulo: la crisis de la mayoría de concursadas tiene carácter estructural e irreversible. Los datos sugieren también que algunas de las concursadas que inician la fase de convenio son inviables, derivando luego a la fase de liquidación. Por su parte, las empresas que alcanzan un convenio tienden a realizar actividades industriales y a emplear un número mayor de trabajadores. Es probable que el mayor número de asalariados ejerza una fuerte presión sobre los otros participantes del concurso para alcanzar un acuerdo de reestructuración de la deuda. Entre los indicadores de calidad económico-financiera, destaca la mayor proporción de activos fijos financieros y materiales de las empresas que continúan, cuyo valor en un contexto de insolvencia es más seguro en comparación con los activos circulantes. Sin perspectivas de continuidad, es más probable que los activos circulantes pierdan gran parte de su valor. Asimismo, el grupo de empresas que alcanza un convenio exhibe unas mejoras ratios de financiación básica y están menos apalancadas. Es decir, una mayor estabilidad de activos y pasivos aumentará la probabilidad de que los acreedores acepten las propuestas de convenio.

4. RECUPERACIÓN DEL CRÉDITO EN LOS CONVENIOS

En este capítulo hemos visto que los concursos que alcanzan un convenio normalmente tienen carácter voluntario. También hemos visto que generalmente el autor de la propuesta es el deudor (los acreedores propusieron en convenio en menos del 7 % de los casos). Asimismo, se ha constatado que cerca de un 20 % de los convenios fue aprobado de forma anticipada. Otra aportación del

capítulo ha consistido en estimar las expectativas de recuperación de los acreedores ordinarios que aprueban un convenio: éstos esperan recuperar un 57,4 % del valor de sus créditos (por supuesto, siempre que el deudor cumpla íntegramente con su compromiso). Se ha observado que la recuperación aumenta en el caso de las propuestas anticipadas. También hemos visto que el nivel de compromiso del deudor disminuye con el tamaño del concurso, siendo especialmente significativo que una plantilla preconcursal más grande lleve a los acreedores a aceptar convenios menos ventajosos para ellos. Finalmente, hemos constatado que los deudores más apalancados aprovechan el concurso para obtener mayores concesiones de los acreedores ordinarios, mientras que probablemente la continuidad del proyecto empresarial mejora las expectativas de dar salida a los activos circulantes, incrementando la capacidad de pago del deudor.

5. CONTROL DE LA EMPRESA CONCURSADA

El control de la empresa concursada es una cuestión muy importante desde la perspectiva de la preservación del valor de los recursos, tanto en el caso de continuidad como en el de liquidación. Hemos observado que en la mayoría de los concursos necesarios (nueve de cada diez) se dicta la suspensión de las facultades de administración y disposición del deudor. En los concursos voluntarios normalmente el auto de declaración provee la intervención, pero en 51 casos se decide la suspensión. Estas empresas se caracterizan por contratar un menor número de asalariados, por un valor añadido menor, y por una estructura más precaria de activo (niveles más bajos de inmovilizado material financiero) y de pasivo (menor financiación básica). En contraste, en 24 casos se produce el cambio de la intervención a la suspensión en un momento posterior del procedimiento, lo que afecta a empresas de mayor dimensión y con unas ratios de calidad económico financiera relativamente mejores. Ello sugiere que, así como la suspensión al principio del concurso podría responder a la petición de la liquidación por el deudor (debido a la práctica inactividad de la empresa), la suspensión en un momento posterior puede deberse a la voluntad de evitar pérdidas significativas que afecten a un gran volumen de recursos y a un elevado número de empleados.

6. DURACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS CONCURSALES

En este capítulo hemos estudiado la duración de las distintas fases de los procedimientos concursales. Si nos centramos en los concursos que han abierto la fase de liquidación sin registrarse una fase común anterior, la tramitación de una fase común consume entre 9 y 11 meses (medianas de los concursos abreviados y ordinarios respectivamente). Alcanzar el plan de liquidación lleva unos 3 meses más. Por su parte, los concursos que han iniciado una fase de convenio (sin que posteriormente registremos la apertura de una fase de liquidación) tardan entre 10 y 11 meses en cerrar la fase común (nuevamente, medianas correspondientes a la tramitación abreviada y ordinaria). Para aprobarse el convenio son necesarios unos 3 meses más. Hemos observado también que en los concursos abreviados el tamaño puede influir positivamente en el tiempo necesario para alcanzar la fase sucesiva. Asimismo, tanto en los concursos abreviados como en los ordinarios, parece que una mayor proporción de activos inmovilizados materiales y financieros podría aumentar el tiempo necesario para la elaboración del inventario, alargando la fase común. Por su parte, peores indicadores de financiación podrían tener un efecto similar, al añadir complejidad a la elaboración de la lista de acreedores.

Germán Barbier Gaminde