LA EMPRESA EN CANARIAS

Sección coordinada por

INMACULADA AGUIAR DÍAZ

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales

Profesora Titular de Economía Financiera y Contabilidad

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

La eficiencia de cualquier legislación que regula la insolvencia, denominada en España concurso de acreedores, debe ser favorecer que las empresas viables continúen funcionando, mientras que las no viables sean liquidadas. No obstante, a nivel internacional existen dos tipos de leyes, las que protegen al acreedor y las que protegen al deudor. En este sentido, la normativa española se sitúa en un punto intermedio.

En todo caso, es sabido que los procesos judiciales son largos y costosos, lo cual justifica que solo una pequeña proporción de las empresas en dificultades financieras recurran al concurso de acreedores, siendo más utilizadas otras alternativas como la ejecución hipotecaria o los acuerdos privados. Además, las empresas que optan por el proceso legal suelen presentar un alto grado de deterioro económico y financiero, lo cual dificulta su salida con éxito del proceso.

En este contexto, en el presente trabajo, los autores se plantean determinar el tipo de deuda que predomina en las empresas concursadas canarias. El interés por el tema se deriva, por un lado, de que la legislación establece un orden de prelación de los distintos tipos de deuda, lo cual incide de forma determinante en la resolución del concurso. Por otro lado, porque los diferentes tipos de acreedores (bancarios, empresas, etc.), tienen distintos objetivos a la hora de tomar decisiones relativas a apoyar o no un plan de reorganización de la empresa. De esta forma, el conocimiento de la estructura de la deuda, unido a otros factores relevantes, permite predecir el resultado del proceso.

ESTRUCTURA DE LA DEUDA DE LAS EMPRESAS CONCURSADAS CANARIAS

INMACULADA AGUIAR DÍAZ

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales
Profesora Titular de Economía Financiera y Contabilidad
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

ALEXANDER CONCEPCIÓN FRANCISCO

Master en Banca y Finanzas
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

SUMARIO

I. Introducción.
II. El papel de los acreedores en el proceso legal.
  A) El proceso concursal en la legislación española
  B) Tipo de acreedores y resolución del concurso
III. Estructura de la deuda en la normativa española.
  A) Tipología de acreedores en la legislación concursal española
  B) Tipología de acreedores en el Plan General de Contabilidad
IV. Muestra y fuentes de información.
V. Estructura de la deuda de las empresas concursadas canarias.
  A) Análisis de la deuda de las empresas concursadas canarias según vencimiento
  B) Análisis de la deuda de las empresas concursadas canarias según tipología de acreedor
  C) Análisis de la estructura de la deuda según tamaño de las empresas concursadas canarias
  D) Análisis de la estructura de la deuda según la actividad de las empresas concursadas canarias
VI. Estructura de la deuda y resolución del concurso en las empresas canarias.
VII. Conclusiones.

Referencias.

Resumen del contenido:

El trabajo tiene como principal objetivo determinar la estructura de la deuda de las empresas canarias que han entrado en concurso, ya que de la misma se puede derivar la posible resolución del proceso legal. Para ello se utiliza una muestra de empresas canarias que han entrado en concurso de acreedores en los años 2015 a 2019 y se ha analizado la información relativa a los diferentes tipos de deuda en el año o años previos al concurso. Los resultados indican que la deuda ordinaria (comercial) y la deuda mixta (integrada fundamentalmente por deuda bancaria a corto y largo plazo), tienen un peso similar en las estructuras a lo largo del período. No obstante, se observan algunas diferencias por tamaños y sectores. Además, las empresas que han obtenido un convenio con sus acreedores se caracterizan por mantener un mayor peso de la deuda bancaria que las empresas que han terminado en liquidación.

I. INTRODUCCIÓN

La legislación española en materia concursal establece una tipología de créditos, y un orden de prelación que afecta a la probabilidad de cobro de sus deudas. En este sentido, la literatura sobre fracaso sostiene que los diferentes tipos de acreedores tienen diferentes objetivos y prioridades a la hora de tomar decisiones relativas a la posible reorganización de las empresas que se acogen al proceso legal de insolvencia. Por su parte, la literatura financiera distingue entre acreedores asegurados (fundamentalmente bancarios) y no asegurados (comerciales). Los primeros son más propensos a favorecer un acuerdo con el deudor, mientras que los segundos no están predispuestos a facilitar la reorganización de las empresas.

En este contexto, el objetivo del presente trabajo se centra en determinar la estructura de la deuda de las empresas concursadas canarias, así como analizar la estructura de la deuda de las empresas que han obtenido un convenio y las que han terminado en liquidación.

Para ello se parte del listado de concursos presentados en Canarias desde 2015 hasta 2019, ya que estos son los años disponibles en la web concursal Gioconda. La muestra final consta de 281 empresas con información financiera disponible en la base de datos SABI en el año previo a la entrada en concurso o en su defecto hasta tres años antes.

El trabajo se estructura de la siguiente forma. Después de la introducción, en el segundo apartado se analiza el papel de los acreedores en el proceso legal y se hace una breve revisión de la literatura sobre tipo de acreedor y resolución del concurso. En el tercer apartado se analiza la tipología de la estructura de la deuda en la normativa española, así como en el Plan General de Contabilidad, en un intento de plantear una clasificación equivalente entre ambas. En el cuarto se describe la muestra y las fuentes de información utilizadas. En el quinto apartado se determina la estructura de la deuda de las empresas concursadas, distinguiendo por tamaños y sectores de actividad. En el sexto se analiza la estructura de la deuda en función de la resolución de los concursos. En el séptimo y último se presentan las conclusiones.

II. EL PAPEL DE LOS ACREEDORES EN EL PROCESO LEGAL

Con objeto de analizar el papel de los acreedores en el proceso legal de resolución de la insolvencia, en el presente apartado se realiza en primer lugar, una explicación del proceso concursal en el caso español y posteriormente se analiza la literatura que relaciona el tipo de acreedores con la resolución del concurso.

A) El proceso concursal en la legislación española

La legislación base del proceso concursal español es La Ley Concursal (Ley 22/2003, de 9 de julio, en adelante LC). Los objetivos primordiales de La LC de 2003 son conseguir la concentración, la armonización, y actualización de la normativa del derecho concursal de nuestro país hasta la fecha. Esto es debido a la dispersión, la dualidad y anacrónica normativa vigente hasta la fecha cómo el Código de Comercio de 1885, Código Civil de 1889 o La Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

Sin embargo, la crisis económica por la que atravesó la economía española a partir de 2008 evidenció las deficiencias de la LC 22/2003, principalmente la rigidez del procedimiento provocando un colapso en los juzgados durante dicho periodo, y la poca eficacia de dicha legislación al no responder a sus principales objetivos como la protección del acreedor y permitir a las empresas viables con dificultades de liquidez continuar con su actividad. Así, suceden desde 2009 una serie de reformas que intentan restructurar dicha legislación que finalizan con el Real Decreto Legislativo 1/2020, 5 de mayo, por el cual se aprueba El Texto Refundido de La LC (en adelante TRLC).

De acuerdo con la LC, el concurso puede ser solicitado por el deudor o por el acreedor. En el primer caso se denomina voluntario y en el segundo necesario. No obstante, la LC establece que el deudor debe solicitar la declaración de concurso cuando conoce la situación de insolvencia ya sea actual o inminente (art. 5 LC). La solicitud de concurso debe ser presentada en el juzgado de lo mercantil competente en la provincia donde la empresa tiene su domicilio social (art. 10 LC). Una vez presentada, corresponde al juez aceptar o no la solicitud emitiendo el auto de declaración del concurso, con el cual se inicia el proceso con la denominada fase común. En esta fase el juez debe designar a la administración concursal la cual tiene facultades de administración y disposición sobre el patrimonio en la empresa. En unos casos se sustituye a los administradores de la empresa y en otros se les supervisa. Es importante destacar que la declaración de concurso no interrumpe la actividad empresarial, si bien para permitir que esta se pueda desarrollar, quedan en suspenso las ejecuciones contra aquellos bienes que estén vinculados a la actividad. Así mismo, se suspende el devengo de intereses de préstamos (art. 59 LC).

Es de destacar que la normativa plantea la posibilidad de la presentación de concursos conjuntos y de concursos acumulados. Concretamente el artículo 25 de la LC relativo a la declaración conjunta de concurso de varios deudores, establece que podrán solicitar la declaración judicial conjunta de concurso aquellos deudores que sean cónyuges o que sean administradores, socios, miembros o integrantes personalmente responsables de las deudas de una misma persona jurídica, así como cuando formen parte del mismo grupo de sociedades. Además, el artículo 25 bis de la LC[1] establece que cualquiera de los concursados o de las administraciones concursales podrá solicitar al juez, mediante escrito razonado, la acumulación de los concursos ya declarados en los supuestos siguientes:

1. De quienes formen parte de un grupo de sociedades.
2. De quienes tuvieren sus patrimonios confundidos.
3. De los administradores, socios, miembros o integrantes personalmente responsables de las deudas de la persona jurídica.

[1] Añadido por la Ley 38/2011 de Reforma de la Ley Concursal.

4. De quienes sean miembros o integrantes de una entidad sin personalidad jurídica y respondan personalmente de las deudas contraídas en el tráfico en nombre de ésta.
5. De los cónyuges o pareja de hecho inscrita.

Este aspecto reviste especial interés para explicar la situación patrimonial de algunas empresas en concurso.

La LC establece dos alternativas de resolución del concurso, liquidación o reorganización. No obstante, el deudor puede solicitar la liquidación desde la solicitud del concurso. Para que tenga lugar la reorganización, es necesario un acuerdo o convenio de los acreedores con el deudor el cual consiste en una quita o reducción de la deuda y/o un aplazamiento del pago. La fase común termina con el inicio de la fase de liquidación o de la fase convenio entre el deudor y los acreedores. Es de señalar que ambas fases pueden producirse de forma sucesiva, ya que, aun habiéndose iniciado la fase de convenio, e incluso con la aprobación del convenio, puede ocurrir que la empresa acabe en liquidación por incumplimiento del mismo. Además, el deudor puede solicitar la liquidación desde el comienzo del proceso y en cualquier momento del mismo.

En síntesis, una vez declarado el concurso, el procedimiento concursal español queda estructurado en las siguientes fases:

1) Fase común.
    a. Valoración, aprobación y declaración de la solicitud por el juzgado competente si procede al acreditarse la insolvencia del deudor.
    b. Nombramiento por parte del juez a la administración concursal.
    c. Determinación de la masa activa[2].
    d. Determinación y clasificación de la masa pasiva[3].
2) Fase de convenio.

[2] Constituyen la masa activa del concurso los bienes y derechos integrados en el patrimonio del deudor a la fecha de la declaración de concurso y los que se reintegren al mismo o adquiera hasta la conclusión del procedimiento (art. 76 LC).

[3] Según el art. 49 LC, todos los acreedores del deudor, ordinarios o no, cualquiera que sea su nacionalidad y domicilio, quedarán de derecho integrados en la masa pasiva del concurso, sin más excepciones que las establecidas en las leyes. Para determinar la masa pasiva los acreedores que tengan créditos pendientes de cobro con la empresa habrán de comunicarlo a la administración concursal, que se encargará de reconocerlos y clasificarlos.

a. Periodo de presentación de propuestas de convenio tanto por el deudor, como los acreedores. Obligadas a contener proposiciones de quita y/o espera.
b. Convocatoria de junta de acreedores para votación de la propuesta más favorable para sus intereses. El resultado recogido en acta se traslada al juez designado previamente, para que proceda, en su caso, mediante sentencia a la aprobación del convenio.

3) Fase de liquidación.
   a. Comienza de forma natural si la fase de convenio no tiene éxito, principalmente por no acuerdo entre ambas partes, o si la masa activa es menor que la masa pasiva.
   b. El deudor tiene capacidad en cualquier momento de solicitar el inicio de esta fase, igual que la administración concursal.
   c. Plan de liquidación de la masa activa por parte de la administración concursal, con el fin de pagar el máximo de la deuda posible atendiendo al orden de prelación establecido.
4) Fase de calificación
   a. El juez tras previa revisión de la información disponible calificará el concurso como fortuito o culpable (art. 163 LC)[4].

B) Tipo de acreedores y resolución del concurso

Como se deduce del proceso concursal español expuesto anteriormente, los acreedores tienen la potestad de aprobar o no la propuesta de convenio, por lo que es importante conocer las preferencias de estos, así como el tipo de acreedores o de deuda predominante en el momento de solicitar el concurso, ya que de ello depende en última instancia, la continuidad de la empresa. En este sentido, desde el punto de vista económico, una legislación sobre insolvencias es más eficiente si permite que las empresas viables sobrevivan y liquida las que no lo son. De acuerdo con He et al. (2020), una eficiente resolución del fracaso permite a las empresas realizar una positiva contribución a la economía, mientras que una resolución ineficiente aumenta

[4] Se califica concurso fortuito cuando la situación de insolvencia no es imputable al deudor, sino que se debe a situaciones de adversidad o coyunturales de las condiciones del mercado. Por el contrario, el concurso se calificará como culpable cuando en la generación o agravación del estado de insolvencia hubiera mediado dolo o culpa grave del deudor (art. 164 LC).

el perjuicio a los acreedores y socios comerciales, así como a los empleados y la sociedad en su conjunto.

Por otro lado, el tipo de legislación influye en las decisiones de los acreedores, la orientación de cada legislación puede propiciar un mayor peso de las liquidaciones o, por el contrario, de las reorganizaciones. La legislación sobre la insolvencia ha sido generalmente clasificada en dos grupos, sistemas orientados al deudor o blandos (e.g., Francia, USA) y sistemas orientados a los acreedores o estrictos (U.K.). Los primeros se caracterizan por permitir que los directivos permanezcan en el control de la empresa y una suspensión completa de los derechos de ejecución de los acreedores, y por lo tanto es más probable que las empresas sobrevivan, mientras que en los segundos se suelen reemplazar a los directivos, no se contempla una suspensión completa de los derechos de ejecución de los acreedores, por lo que es más probable que las empresas sean liquidadas (Franken, 2004). En este sentido, según Aguiar y Ruiz (2013) la legislación española ocupa una posición intermedia con una puntuación de dos sobre cuatro en el índice de protección de los derechos de los acreedores[5].

Según Franken (2004), además del sistema legal, es necesario considerar la estructura de la deuda de las empresas. Este autor distingue entre las pequeñas y medianas empresas con una mayor concentración de la deuda en los bancos frente las grandes empresas cotizadas con una estructura de la deuda más dispersa. En numerosos estudios se ha puesto de manifiesto la correlación entre el grado de concentración de la deuda de la empresa y el resultado del concurso. Por ejemplo, Franks y Sussman (2005) determinan que una estructura concentrada ayuda a resolver los fallos de coordinación entre acreedores, maximizando las posibilidades de reorganización tras estudiar una muestra de empresas concursadas de Reino Unido entre 1997 y 1998. Por su parte, Ayotte y Morrison (2009) concluyen que una estructura similar entre acreedores garantizados y no garantizados puede dificultar la reorganización en una muestra de empresas estadounidenses que presentaron peticiones de concurso acorde al capítulo 11 de La Ley de Quiebras de los Estados Unidos durante el año 2001. En la misma línea, Von Thadden (2010) afirma que a pesar de que una estructura de deuda con múltiples acreedores aumenta la capacidad de endeudamiento de las empresas, dificulta la coordinación en caso de concurso, dificultando la reorganización.

[5] Este índice ha sido elaborado originalmente por LaPorta et al. (1998) y actualizado por Djankov et al. (2007).

Según Lou y Otto (2020), la existencia de diferentes tipos de deuda aumenta el riesgo de que los acreedores no se coordinen para llegar a una resolución eficiente en caso de insolvencia. En primer lugar, debido a que los acreedores tienen diferentes objetivos y en segundo lugar porque una estructura de la deuda más heterogénea es probable que incluya a un mayor número de acreedores con una menor proporción de deuda cada uno, lo cual reduce los incentivos a controlar al deudor.

En cuanto al tipo de acreedores, la literatura financiera sobre resolución de la insolvencia distingue entre acreedores asegurados y no asegurados. Como afirman Tsuruta y Xu (2007), entre otros, entre los primeros se encuentran las entidades de crédito, mientras que los acreedores comerciales se clasifican como no asegurados. A nivel teórico, algunos autores defienden que los acreedores asegurados prefieren la liquidación, debido a que solo reciben una parte de las ganancias si el valor de la empresa reorganizada aumenta, a coste de asumir todos los gastos si el valor se reduce (Bergström et al., 2002; Dewaelheyns y Van Hulle, 2009; Leyman et al, 2011). Sin embargo, otros autores como Park (2000) afirman que la diferenciación de los bancos, como prestamistas principales o *seniors,* es la experiencia y la mayor capacidad de recopilar información sobre el prestatario y suelen favorecer la renegociación frente a estructuras de deuda dispersas con varios prestamistas juniors, ya que éstos últimos tienes mayores asimetrías de información. Como afirman Aguiar y Ruiz (2013:52): "En el contexto español, la orientación a la banca, así como el grado de protección a los acreedores establecido en la legislación concursal, apuntan hacia una preferencia de los acreedores bancarios hacia la reorganización mediante un convenio, mientras que los acreedores comerciales tienden a la liquidación". En la misma línea, He et al. (2020) afirman que la probabilidad de reorganización aumenta cuando el porcentaje de deuda no asegurada es menor.

La evidencia empírica disponible está más en la línea de Park, ya que estudios como el de Tsuruta y Xu (2007) encuentran que las pymes en situación de insolvencia en Japón que utilizan proporcionalmente más deuda bancaria tienden a sobrevivir más que las empresas con una relativamente elevada proporción de deuda comercial. Estos autores concluyen que el problema de coordinación entre el elevado número de acreedores comerciales dispersos contribuye al fracaso de estas empresas. En la misma línea, el trabajo de Leyman et al. (2011) sobre empresas belgas concluye que

las empresas con niveles más altos de deuda pública tienen más probabilidades de fracasar, mientras que las empresas con mayores niveles de deuda bancaria garantizada tienen menos probabilidades de quebrar, lo que contradice su planteamiento de que los acreedores garantizados prefieren la liquidación a la reorganización.

En el caso de España, Aguiar y Ruiz (2013) concluyen que la distinta prioridad que la ley les otorga en el cobro de sus créditos implica diferentes preferencias de los acreedores en cuanto a la resolución del concurso. Concretamente, encuentran que la banca española apoya los procesos de reestructuración empresarial cuando el nivel relativo de deuda bancaria es elevado, mientras que los acreedores comerciales son reticentes a la reorganización. Además, concluyen que la existencia de una estructura de capital caracterizada por un cierto equilibrio entre los dos tipos de deuda reduce la probabilidad de reorganización, resultados consistentes con la evidencia previa de Park (2000) y Ayotte y Morrison (2009).

Además de la estructura de la deuda, los estudios que han analizado la resolución de los concursos han revelado la importancia de otros factores que contribuyen a explicar la salida del concurso. Entre dichos factores se encuentran el tamaño (Ayotte y Morrison 2009, Wang 2012), el sector (Bergstrom et al. 2002, Fisher y Martel 2009, Wang 2012; He et al. 2020), la solvencia (Fisher y Martel 2009, Wang 2012), la rentabilidad (Leyman et al. 2011, Wang 2012), las causas del fracaso (Aguiar y Ruiz, 2015), las relaciones bancarias (Aguiar y Ruiz, 2017), la localización geográfica (Bernstein et al., 2019; Rico et al., 2021) o la publicidad e I+D (Jindal, 2020). Aunque existen resultados opuestos, la mayoría de los estudios relativos a la resolución del fracaso ha encontrado que las empresas que son capaces de salir del fracaso mediante un convenio son más grandes, más solventes, tienen mayor liquidez y mayores perspectivas de beneficios.

En cuanto al tamaño, en España los estudios apuntan a que las empresas más grandes tienen mayor probabilidad de reorganización acorde a la menor existencia de asimetrías de información (Aguiar y Ruiz, 2013; 2017, He et al., 2020). Por su parte, Denis y Rodgers (2007) afirman que las empresas más grandes tienen más probabilidades de sobrevivir al fracaso lo que "puede deberse a que se considera que las grandes empresas son demasiado grandes para quebrar o porque es más probable que tengan recursos suficientes para sobrevivir [. . .] o porque las empresas más grandes tienen más probabilidades de ser económicamente viables " (pág.112).

Además, las empresas más grandes generalmente cuentan con el apoyo de los gobiernos por razones estratégicas (Aguiar y Ruiz, 2017).

Con respecto al sector, He et al. (2020) encuentran que es más probable que sean reorganizadas las empresas pertenecientes a sectores caracterizados por una mayor intensidad de activos fijos (e.g., industria, hoteles, eléctricas, etc.). En el caso español la evidencia empírica señala al sector industrial como el único donde el porcentaje de empresas que se reorganizan frente al que se liquidan es superior respecto a sectores como el inmobiliario, comercial y otros servicios (Aguiar y Ruiz, 2013).

Por último, con respecto a la evidencia empírica previa sobre empresas concursadas en Canarias, el trabajo de Aguiar y Ruiz (2014a) estudia la duración de los procesos concursales. Aguiar y Ruiz (2014b) analizan la resolución de los concursos y concluyen que las empresas que han entrado en concurso motivado por causas eminentemente económicas (rentabilidad económica negativa), son menos viables por lo que presentan menor probabilidad de reorganización.

Por ello, conociendo la estructura de la deuda de las empresas concursadas, así como otras características (tamaño, sector, etc.), se podría realizar una predicción acerca de la resolución del concurso.

III. ESTRUCTURA DE LA DEUDA EN LA NORMATIVA ESPAÑOLA

La estructura de la deuda guarda estrecha relación con la solvencia de la empresa. De hecho, los principales indicadores de solvencia utilizados en la literatura se derivan del nivel y vencimiento de la deuda, así como del tipo de acreedor. Este apartado se centra el último, si bien en el estudio empírico se consideran también los dos primeros.

A) Tipología de acreedores en la legislación concursal española

A pesar de las reformas comentadas, la legislación en materia concursal ha mantenido su clasificación de créditos procedente del artículo 89.1 de la LC 22/2003 según el cual *los créditos incluidos en la lista de acreedores se clasificarán, a efectos*

del concurso, en privilegiados, ordinarios y subordinados recogido ahora en el artículo 269 apartado primero del TRLC.

Adicionalmente, en el apartado segundo del mismo artículo, se especifica una sub-clasificación de los créditos privilegiados, según la cual *los créditos privilegiados se clasificarán, a su vez, en créditos con privilegio especial, si afectan a determinados bienes o derechos de la masa activa, y créditos con privilegio general, si afectan a la totalidad de esa masa.* La masa activa en un concurso por la *totalidad de bienes y derechos integrados en el patrimonio del deudor a la fecha de la declaración del concurso* (Art. 192 TRLC*).*

En los artículos posteriores se profundiza en cada clase de créditos, así como sus límites. En primer lugar, en el artículo 270 se especifican los posibles créditos con privilegio especial:

a) Créditos con garantía real: hipoteca inmobiliaria o mobiliaria, sobre los rendimientos del inmueble (anticresis), sobre los bienes obtenidos con los bienes gravados (refaccionados).
b) Créditos por contratos de arrendamiento financiero sobre los bienes arrendados.
c) Créditos garantizados por prenda constituida en documento público, sobre bienes en posesión del acreedor o de un tercero.

Estos créditos deben reunir los requisitos establecidos en el artículo 271, fundamentalmente relativos a que la garantía debe haberse producido antes de la declaración del concurso y con las formalidades establecidas por la legislación.

En segundo lugar, en el artículo 280 del Texto Refundido de La LC se concretan los créditos con privilegio general:

a) Los créditos de personas naturales derivados del trabajo personal.
b) Los créditos tributarios, los créditos de la seguridad social y demás de derecho público que no tengan privilegio especial.
c) Los créditos por responsabilidad civil extracontractual y los créditos por responsabilidad civil derivada del delito contra la Hacienda Pública y contra la Tesorería General de la Seguridad Social.

d) Los créditos de que fuera titular el acreedor a instancia del cual se hubiere declarado el concurso excluido los que tuvieren el carácter de subordinados, hasta el cincuenta por ciento de su importe.

En tercer lugar, en la Sección 3.ª de los créditos subordinados del TRLC se especifican los posibles créditos subordinados, particularmente se desglosan en el artículo 281:

a) Los créditos clasificados por la administración concursal.
b) Los créditos por recargo e intereses de cualquier clase, así como por multas y demás sanciones pecuniarias.
c) Los créditos de que fuera titular algunas de las personas especialmente relacionadas con el concursado. Según el artículo 282 del TRLC se consideran personas especialmente relacionadas con el concursado el cónyuge, ascendientes, descendientes y hermanos, así como personas jurídicas controladas por el concursado.

B) Tipología de acreedores en el Plan General de Contabilidad

Con objeto de analizar la estructura de la deuda de las empresas concursadas, se ha tratado de establecer una equivalencia entre las categorías de créditos establecida en la LC y las cuentas del Plan General de Contabilidad de 2007[6] (en adelante, PGC). Con dicha finalidad, se elabora la tabla 1.

Como se puede observar en dicha tabla, entre las partidas del PGC asimiladas a los créditos con privilegio especial solo se han incluido los acreedores por arrendamiento financiero (no con partes vinculadas), ya que estas figuran expresamente en el PGC. No obstante, es posible que existan otras deudas con garantía real (hipoteca o prenda), mayoritariamente proporcionadas por entidades de crédito, si bien la información contenida en las partidas del PGC no permite conocer este dato. Entre los créditos con privilegio general se encuentran las deudas con el personal, así como con la administración pública (Hacienda y seguridad Social), los cuales no presentan problemas de equivalencia con las partidas del PGC. Los créditos ordinarios recogen todas las deudas que no sean susceptibles de

[6] El Plan general de contabilidad vigente fue aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre.

considerarse en ninguna de las categorías establecidas en la LC, es decir, deudas que no puedan considerarse con privilegio especial o general ni como subordinadas. Concretamente, según el PGC serían "otras deudas" así como acreedores comerciales y otras cuentas a pagar. Además, en esta categoría se ha considerado la deuda con entidades de crédito, debido a la imposibilidad de conocer la parte de esta que podría ser garantizada.

En el último lugar de prelación figuran los créditos subordinados, los cuales según la LC agrupan la deuda por intereses devengados, así como los créditos cuya titularidad es de persona "especialmente relacionada". Atendiendo a la definición de control del apartado primero del artículo 42 del Código de Comercio y empresas pertenecientes al grupo, entre las partidas del PGC se ha incluido en esta categoría la deuda con partes vinculadas (empresas del grupo y asociadas). Es de destacar que en esta categoría se ha excluido la deuda contraída con la administración concursal, la cual no existe con anterioridad a la entrada en concurso.

Tabla 1. Equivalencia entre la tipología de créditos de la Ley Concursal (TRLC) y el PGC 2007		
Nombre	**Clase TRLC**	**PGC-2007**
Créditos con privilegio especial*	Créditos con garantía real: hipoteca inmobiliaria o mobiliaria, sobre los rendimientos del inmueble (anticresis), sobre los bienes obtenidos con los bienes gravados (refaccionados). Créditos garantizados por prenda constituida en documento público, sobre bienes en posesión del acreedor o de un tercero. Créditos por contratos de arrendamiento financiero sobre los bienes arrendados.	524. Acreedores por arrendamiento financiero a corto plazo. 174. Acreedores por arrendamiento financiero a largo plazo.
Créditos con privilegio general	Los créditos de personas naturales derivados del trabajo personal. Los créditos tributarios, los créditos de la seguridad social y demás de derecho público que no tengan privilegio especial. Los créditos por responsabilidad civil extracontractual y los créditos por responsabilidad civil derivada del delito contra la Hacienda Pública y contra la Tesorería General de la Seguridad Social.	465. Remuneraciones pendientes de pago. 475. Hacienda Pública, acreedora por conceptos fiscales. 476. Organismos de la Seguridad Social, acreedores.
Créditos ordinarios	Aquellos que en El TRFLC no tengan la consideración de créditos privilegiados o subordinados.	170. Deudas a largo plazo con entidades de crédito*. 520.Deudas a corto plazo con entidades de crédito. B-II.3. Otras deudas a largo plazo. C-II.3. Otras deudas a corto plazo. C-IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.
Créditos subordinados	Créditos por recargo e intereses de cualquier clase. Créditos con titularidad de persona especialmente relacionada.	527. Intereses a corto plazo de deudas con entidades de crédito. 528. Intereses a corto plazo de deudas. B-III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo. C-III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo.
*Parte de la deuda con entidades de crédito a largo plazo puede ser con garantía real, si bien no es posible conocer su importe a partir del PGC.		

Fuente: elaboración propia

No obstante, debido a la imposibilidad de conocer la parte de la deuda con entidades de crédito garantizada, se ha optado por encuadrar esta deuda en una categoría denominada "mixta", la cual está a caballo entre la deuda con privilegio y la deuda ordinaria como se puede visualizar en la tabla 2. Esta equivalencia solo se puede aplicar en el caso de que todas las empresas presenten sus cuentas en el formato normal.

daptación entre la tipología de créditos de la Ley Concursal (TRLC) y el PGC 2007 (formato normal)					
Categoría LC*	**Privilegio**		**Mixta**	**Ordinaria**	**Subordinada**
Tipo de privilegio	**Privilegio especial**	**Privilegio general**			
Tipo de deuda	Leasing financiero	Otra deuda a CP	Deuda financiera	Deuda comercial	Deuda empresas grupo
Tipo de acreedor	Entidad de crédito	Empleados y AAPP	Entidades de crédito	Proveedores y otros acreedores comerciales	Empresas grupo y asociadas
Partidas contables	Arrendamiento financiero LP y CP	Remuneraciones pendientes de pago. Hacienda acreedora Seguridad Social	Deuda con entidades de crédito LP y CP	Proveedores Acreedores comerciales a LP	Deuda con empresas del grupo y asociadas a LP y CP
*Categoría adaptada (añadida mixta). AAPP: administraciones públicas. SS: seguridad social. ** Deuda comercial= suma acreedores varios, proveedores a corto plazo, proveedores a largo plazo y acreedores comerciales no corrientes.					

Fuente: elaboración propia

En el caso de que no se disponga de las cuentas en formato normal, es preciso hacer una adaptación adicional, como se muestra en la tabla 3.

Tabla 3. Adaptación entre la tipología de créditos de la Ley Concursal (TRLC) y el PGC 2007 (formato abreviado y PYME)			
Categoría LC* Tipo de privilegio	**Mixta**	**Ordinaria**	**Subordinada**
Tipo de deuda	Deuda financiera LP y CP	Deuda comercial y otra	Deuda grupo
Tipo de acreedor	Acreedores financieros LP y CP	Acreedores comerciales y otros CP	Empresas del grupo LP y CP
Partidas contables	Deuda con entidades de crédito Arrendamiento Financiero Otros pasivos financieros LP y CP	Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar Deuda comercial a LP	Deuda con empresas del grupo y asociadas LP y CP
*Categoría adaptada. LP: largo plazo; CP: corto plazo.			

Fuente: elaboración propia

Como puede observarse, hemos eliminado la categoría de deuda con privilegio. Ello se debe por un lado a la imposibilidad de conocer el dato de deuda con personal y administraciones públicas y por otro a la inclusión de la deuda por arrendamiento financiero en la categoría mixta, al ser deuda con entidades de crédito. La deuda

denominada comercial y otros recoge todas las partidas integradas en la partida contable de acreedores comerciales y otras cuentas a pagar, la cual incluye las partidas de remuneraciones pendientes con el personal, así como con las administraciones públicas.

IV. MUESTRA Y FUENTES DE INFORMACIÓN

La muestra seleccionada para este trabajo está compuesta por empresas con sede en Canarias, con forma jurídica sociedad anónima y sociedad limitada, que han entrado en concurso de acreedores entre los años 2015 a 2019. El listado de empresas concursadas se ha obtenido de la base de datos online disponible en la web de Gioconda[7], la cual contiene los concursos publicados en el BOE. Esta base permite seleccionar los concursos presentados en España por año y localidad, así como por el texto. Concretamente, se han seleccionado los concursos presentados en los juzgados de Las Palmas de Gran Canaria y Santa Cruz de Tenerife[8], en cada uno de los años 2015 a 2019. Además, para eliminar los concursos presentados por personas físicas, así como otras figuras societarias, hemos incluido un filtro de S.A. y S.L., acrónimos de sociedad anónima y limitada, respectivamente. El listado asciende a 475 empresas.

La información financiera se ha extraído de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos), considerando el año anterior a la entrada al concurso, y en su defecto, como máximo tres años antes. El número de empresas con información en SABI asciende a 394, si bien muchas de estas empresas no presentan sus cuentas en los años previos al concurso, por lo que la muestra final asciende a 281 empresas. En la tabla 4 se presenta el número de concursos según la base de datos Gioconda, así como la distribución de la muestra final de empresas concursadas canarias en función del año de concurso.

Tabla 2. Número de concursos S.A. y S.L. Canarias 2015-2019

	2015	2016	2017	2018	2019	Total
Gioconda	96	89	88	91	111	475
SABI	88	85	80	49	92	394
Muestra*	61	59	61	40	60	281

[7] https://www.laleygioconda.es/boe.asp?cmbTipoQS=99&cmbAnioQS=2020

[8] La base de datos utilizada no proporciona ningún concurso de S.A. y S.L. presentados en otras localidades como Telde o La Laguna, en la que si se han presentado concurso de personas físicas.

*Con cuentas en SABI en alguno de los tres años anteriores al año de entrada en concurso.

Fuente: Elaboración propia

La clasificación por tamaños se ha realizado a partir del activo, ya que muchas de las empresas no tienen actividad en el año considerado previo al concurso. Para ello se ha optado por los límites establecidos en la Directiva 361/2003 de La Comisión Europea[9] relativa a la definición de pymes. No obstante, debido al número limitado de grandes empresas concursadas canarias en el horizonte temporal de estudio atendiendo al criterio señalado se ha decidido agruparlas con las empresas medianas.

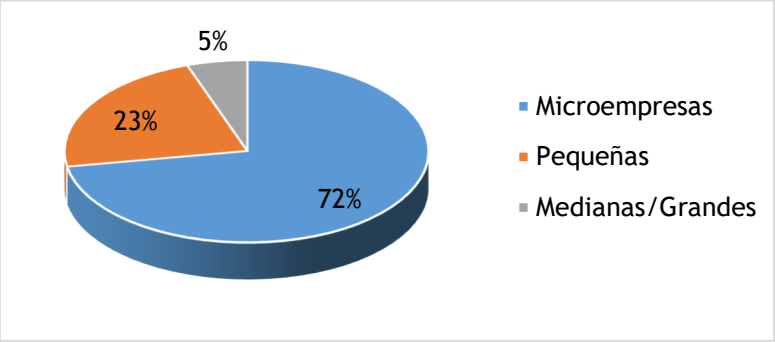
1. Microempresas. Activo total inferior o igual a 2 millones de euros.
2. Pequeñas empresas. Activo total superior a 2 e inferior o igual a 10 millones de euros.
3. Medianas y grandes empresas. Activo total superior a 10 millones de euros.

En el gráfico 1 se presenta la distribución de empresas concursadas canarias 2015-2019. En dicho grafico se observa un predomino de las microempresas, que representan un 72% del total de concursos presentados en el período, un 23% de empresas pequeñas y un escaso 5% de empresas medianas y grandes. Esta distribución reproduce en gran medida el tejido empresarial canario. Según el INE, más del 93% de las empresas canarias cuentan con menos de 10 empleados[10], las cuales se consideran microempresas según la citada directiva. El elevado peso de las microempresas entre las concursadas canarias anticipa un escaso porcentaje de éxito en la resolución de los concursos, ya que según la evidencia previa en España los estudios apuntan a que las empresas más grandes tienen mayor probabilidad de reorganización acorde a la menor existencia de asimetrías de información (Aguiar y Ruiz, 2013).

[9] Esta Directiva contempla el número de empleados como principal criterio, si bien este dato no siempre está disponible en SABI. Además, al clasificar empresas de diferentes sectores es preferible utilizar el criterio de a cifra de negocios al permitir una mayor homogeneidad.

[10] Este dato está referido al total de empresas, ya que la estadística del INE por comunidades autónomas o provincias no permite distinguir el tamaño de las empresas en función de la forma jurídica.

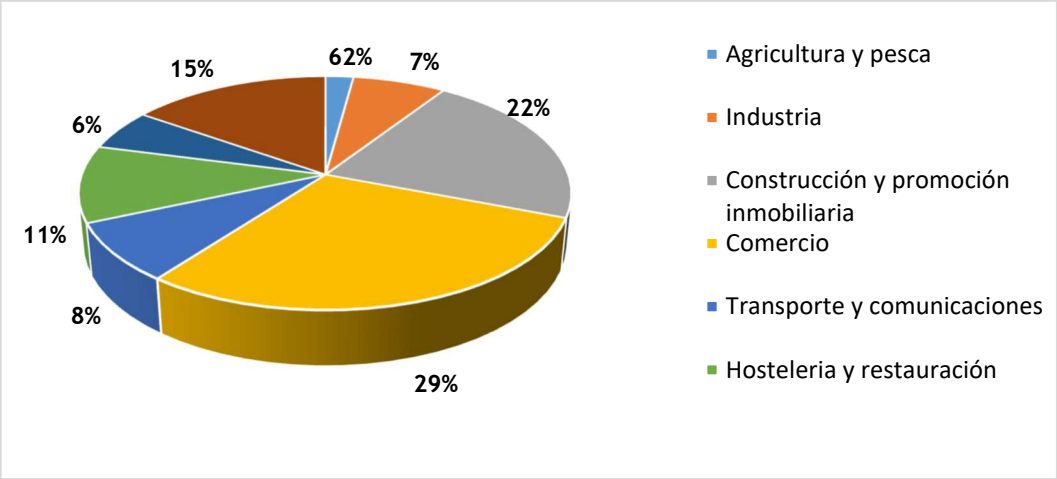
Gráfico 1. Distribución empresas concursadas canarias 2015-2019 según tamaño



Fuente: elaboración propia

Por último, la clasificación sectorial se ha realizado a partir de La Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), agrupando a las empresas de la muestra de en ochos sectores, según un criterio adaptado a las características de la muestra. En el gráfico 2 se representa la distribución de la muestra por sectores donde observamos como las empresas pertenecientes a los sectores comercial, construcción y otros servicios tienen mayor peso.

Gráfico 2. Distribución empresas concursadas canarias 2015-2019 según sector



Fuente: elaboración propia

Al igual que en el análisis anterior, la distribución de la muestra de empresas concursas canarias por sectores está en consonancia con el tejido empresarial sectorial del archipiélago, ya que en Canarias existían registradas un total de 145.994 empresas activas, de las cuales 5.676 son industriales, 15.907 son de construcción, 33.215 son empresas comerciales y 91.196 son empresas pertenecientes al resto de

servicios, según la información proporcionada por el Directorio de Empresas del INE (DIRCE).

V. ESTRUCTURA DE LA DEUDA DE LAS EMPRESAS CONCURSADAS CANARIAS

En este apartado se presentan los resultados obtenidos sobre la muestra de empresas concursadas canarias objeto de estudio. En primer lugar, se realiza un análisis global de la deuda en función del vencimiento y la tipología de acreedores. Posteriormente se realiza el análisis de la estructura de la deuda por tamaño y sectores.

A) Análisis de la deuda de las empresas concursadas canarias según vencimiento

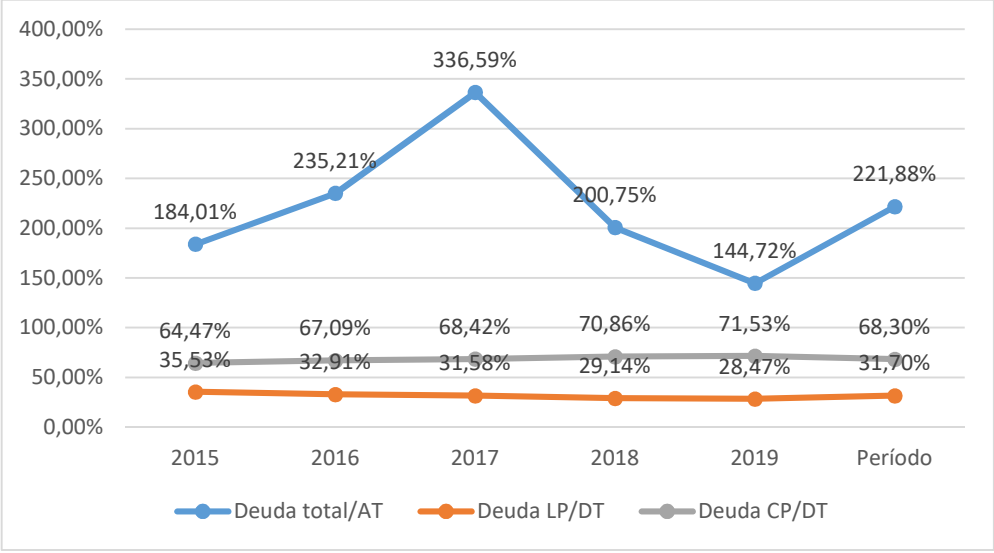
El nivel de endeudamiento, así como el vencimiento de la deuda de las empresas concursadas canarias en el período analizado se presenta en la tabla 5 y el gráfico 3.

Con respecto a la ratio de endeudamiento, se observa una tendencia creciente al principio del periodo de estudio alcanzando su pico en el año 2017 (336%) para comenzar a caer y situarse en 2019 (144%) en valores inferiores a 2015 (184%). En el conjunto el período, el volumen medio de deuda sobre activo es superior al 200% y al cercano al 100% en la mediana.

Tabla 5. Endeudamiento de las empresas concursadas canarias. 2015-2019 (%)							
		2015	2016	2017	2018	2019	Período
Deuda total/AT	Media	184,01	235,21	336,59	200,75	144,72	221,88
	D.T.	372,78	711,42	1109,41	362,34	245,01	658,67
	Q1	72,02	73,93	59,49	73,26	56,82	68,67
	Q2	98,73	97,97	93,83	100,27	84,73	94,28
	Q3	134,87	128,67	147,82	144,20	123,92	134,68
Deuda LP/DT	Media	35,53	32,91	31,58	29,14	28,47	31,70
	D.T.	30,12	31,06	31,06	32,10	28,26	30,32
	Q1	6,53	4,37	2,13	0,62	1,25	4,47
	Q2	29,56	23,15	22,35	9,93	18,00	22,81
	Q3	59,09	54,97	54,93	47,61	48,44	55,23
Deuda CP/DT	Media	64,47	67,09	68,42	70,86	71,53	68,30
	D.T.	30,12	31,06	31,06	32,10	28,26	30,32
	Q1	40,91	45,03	45,07	52,39	51,56	44,77
	Q2	70,44	76,85	78,69	90,07	82,00	77,19
	Q3	93,47	95,63	97,87	99,38	98,75	95,53
AT: Activo Total; DT: Deuda total; LP: Largo plazo; CP: corto plazo.							

Fuente: elaboración propia

Gráfico 3. Endeudamiento de las empresas concursadas canarias 2015-2019 (media)



Fuente: elaboración propia

Observando los cuartiles se detecta que en todos los años al menos un 25% de las empresas tiene un endeudamiento inferior al 74%. Sin embargo, en el otro extremo, al menos un 25% tiene un nivel superior al 120%. Concretamente, el porcentaje de empresas concursadas canarias con recursos propios negativos en el

período es del 42% lo cual revela situaciones de desequilibrio financiero de gran magnitud. Este dato es similar al obtenido para el conjunto de empresas concursadas en España en 2019, el cual asciende al 40,3%, según el estudio de van Hemmen (2020).

Respecto a la estructura de la deuda según vencimiento, como se muestra en la tabla 5 y gráfico 3, en el conjunto del período predomina la deuda a corto plazo suponiendo alrededor de dos tercios, frente a un tercio de la deuda a largo plazo. Además, se observa un aumento del peso de la deuda a corto plazo que pasa de un 64% en 2015 a un 71% en 2019, en detrimento de la deuda a largo plazo que se reduce al 28%. Por último, al menos la mitad de las empresas en 2019 tiene una deuda a largo plazo inferior al 22%, cifra muy inferior a la obtenida por van Hemmen (2020) para el conjunto nacional, que se eleva al 33% en 2019.

B) Análisis de la deuda de las empresas concursadas canarias según tipología de acreedor

El análisis de la estructura de la deuda según tipología de acreedor se realiza, por brevedad, para el conjunto del período. Los resultados obtenidos los encuadramos en la tabla 6, y en el gráfico 4.

Atendiendo a la prioridad, hay que destacar que en términos medios la deuda ordinaria (básicamente de carácter comercial) y la deuda encuadrada en la categoría mixta (integrada fundamentalmente por deuda bancaria a corto y largo plazo), tienen un peso similar, si bien la mediana es superior en la deuda mixta.

Tabla 6. Estructura de la deuda de las empresas concursadas canarias. 2015-2019 (%)

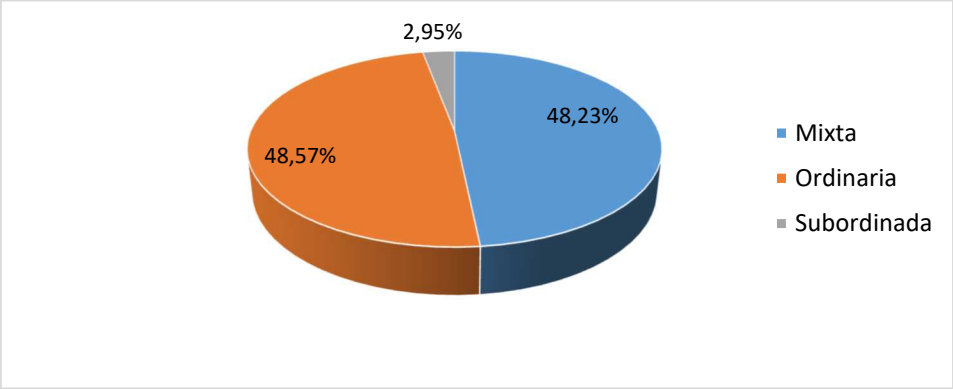
Acreedor	Financieros	Comerciales y otros	Empresas grupo
Tipología LC*	Mixta	Ordinaria	Subordinada
Media	48,23	48,57	2,95
D.T.	31,22	30,74	11,94
Cuartil 1	18,93	23,00	0,00
Mediana	50,12	45,78	0,00
Cuartil 3	74,55	74,35	0,00

*Tipología adaptada. Deuda mixta parte deuda privilegio y ordinaria
Datos calculados sobre los % de deuda total.

Fuente: elaboración propia

Es importante, señalar que la consideración de la deuda financiera total (corto y largo plazo) ha permitido revelar el equilibrio entre esta y la deuda comercial, mientras que el análisis por vencimientos, revelaba un predominio de la deuda a corto plazo, sin especificar el tipo de acreedor.

Gráfico 4.Estructura de la deuda de las empresas concursadas canarias según tipología de acreedor. 2015-2019 (media)



Fuente: elaboración propia

Por su parte, la deuda subordinada es poco significativa no superando el 3% en términos medios para el periodo. Solo 39 empresas (14 % de la muestra total) tiene deuda con empresas del grupo. Los resultados parecen lógicos, debido al gran peso de la microempresa en el tejido empresarial canario como comentamos anteriormente, lo que se explica por el escaso peso de grupos empresariales en el archipiélago.

C) Análisis de la estructura de la deuda según tamaño de las empresas concursadas canarias

Con objeto de analizar si los resultados obtenidos anteriormente se mantienen para los diferentes tamaños, en el presente apartado se analiza la estructura de la deuda en función del tamaño de las empresas. Los resultados se muestran en la tabla 7 y gráfico 5. En primer lugar, la deuda ordinaria es la predominante en el colectivo de microempresas, perdiendo su posición dominante a favor de la deuda financiera en las pequeñas, medianas y grandes empresas. La deuda subordinada tiene una proporción residual para las empresas concursadas canarias independientemente de su tamaño, si bien se observa un menor recurso a la deuda con empresas del grupo

en el colectivo de microempresas, lo cual es lógico dada la escasa pertenencia a grupos de estas empresas.

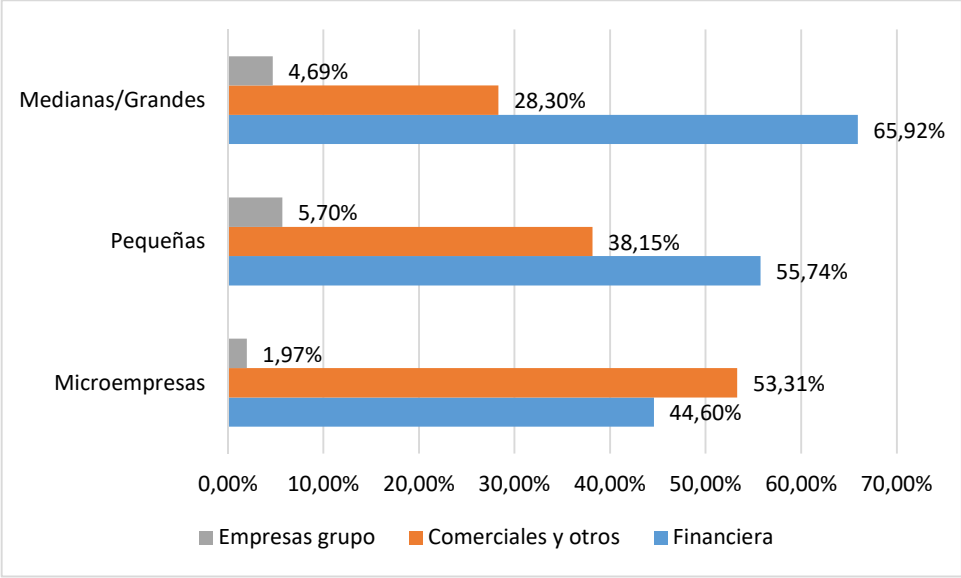
Tabla 7. Estructura de la deuda de las empresas concursadas canarias por tamaños. 2015-2019 (%)

Tipo de acreedor	Financiero		Comerciales y otros		Empresas grupo	
Tipología LC*	Mixta		Ordinaria		Subordinada	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Microempresas	44,60	42,54	53,31	54,39	1,97	0,00
Pequeñas	55,74	62,15	38,15	32,16	5,70	0,00
Medianas/Grandes	65,92	71,13	28,30	23,42	4,69	0,00
Chi2 (Kruskal Wallis)	11,69***		18,54***		16,84***	

*Tipología adaptada. Deuda mixta parte deuda privilegio y ordinaria
Datos calculados sobre los % sobre deuda total.
*,**,***, significativo al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

Fuente: elaboración propia

Gráfico 5. Estructura de la deuda de las empresas concursadas canarias por tamaños. 2015-2019 (media)



Fuente: elaboración propia

Por tanto, se puede afirmar que existen diferencias significativas en la estructura de la deuda de las empresas concursadas canarias en función del tamaño. De acuerdo con la evidencia previa (Aguiar y Ruiz, 2013), el predominio de la deuda comercial en las microempresas españolas, que representan una gran parte de las empresas, anticipa una menor probabilidad de reorganización de las empresas. Por el contrario, las empresas más grandes, con un predominio de la deuda financiera, cuentan con mayores posibilidades de obtener un convenio con sus acreedores.

D) Análisis de la estructura de la deuda según la actividad de las empresas concursadas canarias

Para finalizar, se realiza un análisis sectorial de las empresas concursadas entre 2015 y 2019 con la intención de detectar diferencias en sus estructuras de deuda. Como podemos observar en la tabla 8, existen diferencias en la estructura de la deuda de las empresas concursadas canarias en los distintos sectores. Así, en términos medios, en los sectores de construcción, en el de transportes y comunicaciones se observa un equilibrio entre deuda financiera y deuda comercial. La deuda ordinaria (comercial) supone la estructura base en la mayoría de los sectores oscilando entre valores del 45-60%, destacando dicho peso relativo en el sector de hostelería y restauración (63%). Destaca el sector de gestión inmobiliaria en el que domina claramente la deuda financiera o mixta, con una media del 75% de la deuda total. Así mismo, gana peso relativo la deuda financiera en sectores como la construcción, industria, lo que parece lógico debido a la naturaleza de estos sectores que en general requieren una mayor inversión en activos fijos.

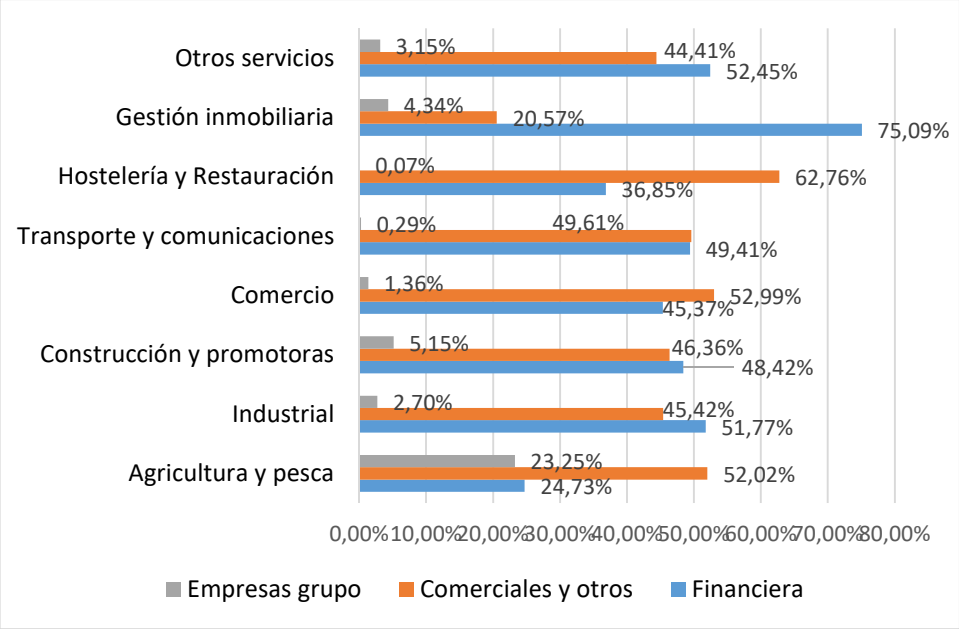
Tabla 8. Estructura de la deuda de las empresas concursadas canarias por sectores. 2015-2019 (%)

Tipo de acreedor	**Financiero**		**Comerciales y otros**		**Empresas grupo**	
Tipología LC*	**Mixta**		**Ordinaria**		**Subordinada**	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Agricultura y pesca	24,73	13,11	52,02	57,66	23,25	5,10
Industrial	51,77	57,37	45,42	38,15	2,70	0,00
Construcción y promotoras	48,42	42,47	46,36	45,29	5,15	0,00
Comercio	45,37	47,72	52,99	49,88	1,36	0,00
Transporte y comunicaciones	49,41	54,19	49,61	45,81	0,29	0,00
Hostelería y Restauración	36,85	29,98	62,76	70,02	0,07	0,00
Gestión inmobiliaria	75,09	96,04	20,57	3,90	4,34	0,00
Otros servicios	52,45	58,12	44,11	41,88	3,15	0,00
Chi2 (Kruskal Wallis)	20,64***		23,36***		15,42**	

Tipología adaptada. Deuda mixta parte deuda privilegio y ordinaria. Datos calculados sobre los % sobre deuda total.,**,***, significativo al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

Fuente: elaboración propia

Gráfico 6. Estructura de la deuda de las empresas concursadas canarias por sectores. 2015-2019 (Media)



Fuente: elaboración propia

Por último, la deuda con empresas de grupo (subordinada) tiene una proporción residual en casi todos los sectores, exceptuando en el sector de agricultura y pesca en el que representa un 23,25%. En el gráfico 6 se representan los valores medios de los distintos tipos de deuda para cada sector en el período.

Por tanto, se puede concluir que existen diferencias significativas en la estructura de la deuda de las empresas concursadas canarias en función del tipo de actividad de la empresa, si bien en la mayor parte de los sectores se observa un cierto predominio de la deuda ordinaria o comercial frente a la deuda financiera (mixta). De acuerdo con los estudios previos (Aguiar y Ruiz, 2013) el predominio de la deuda comercial reduce la probabilidad de reorganización, por lo que se espera que sean las empresas de los sectores Inmobiliario e Industrial, así como las agrupadas en otros servicios, las que tengan una mayor posibilidad de llegar a un acuerdo con sus acreedores.

VI. ESTRUCURA DE LA DEUDA Y RESOLUCIÓN DEL CONCURSO EN LAS EMPRESAS CANARIAS

Una vez analizada la estructura de la deuda de las empresas canarias tanto a nivel global como distinguiendo por tamaños y sectores, en el presente apartado se procede al análisis de relación entre la citada estructura y la resolución de los concursos. La información relativa al estado de las empresas se ha recabado a final de mayo de 2021, de tal forma que solo se han podido considerar las empresas que han resuelto el concurso hasta dicha fecha. El estado de las empresas se ha extraído de la base de datos SABI, la cual indica si la empresa se encuentra en concurso o si ha finalizado el concurso mediante un convenio con los acreedores, se ha liquidado o extinguido. Esta información ha sido completada con la base de datos del Registro Público Concursal[11], el cual permite conocer el proceso seguido por cada empresa.

A partir de las citadas fuentes se encuentra que 79 de las 281 empresas continúan en concurso, y 202 han resuelto el concurso. De éstas solo 18 empresas (un 8,91%) han llegado a un acuerdo con sus acreedores para continuar su actividad, mientras que la gran mayoría se han liquidado. Estos datos son similares a los obtenidos por van Hemmen (2020) en su estadística concursal relativa al año 2019, en el que encuentra que solo un 7,6% de los concursos analizados han obtenido un convenio.

En la tabla 9 se presenta la distribución de las empresas por tamaños y sectores en función de la resolución del concurso. En primer lugar, cuando se analiza la resolución del concurso por tamaños, se observa que el 62% de las empresas concursadas medianas y grandes logran un acuerdo con sus acreedores, frente al escaso 3% de las microempresas y el 19% de las pequeñas. Este resultado está en consonancia con la evidencia empírica previa de Denis y Rodger (2007) y Aguiar y Ruiz (2017).

En segundo lugar, analizando los resultados en función del sector, se detecta que en todos los casos el porcentaje de empresas liquidadas es muy superior al de empresas reorganizadas.

[11] https://www.publicidadconcursal.es/concursal-web/

Tabla 9. Tamaño y sector de las empresas concursadas canarias en función de la resolución del concurso (% sobre el nº de casos resueltos en cada tamaño o sector)

	Resolución	Convenio		Liquidación	
	Nº	Nº	%	Nº	%
Microempresas	152	5	3.29	147	96.71
Pequeñas	42	8	19.05	34	80.95
Medianas y grandes	8	5	62.50	3	37.50
Agricultura y pesca	3	1	33.33	2	66.67
Industrial	12	0	0.00	12	100.00
Construcción y promotoras	45	4	8.89	41	91.11
Comercio	56	5	8.93	51	91.07
Hostelería y Restauración	25	2	8.00	23	92.00
Gestión inmobiliaria	9	2	22.22	7	77.78
Otros servicios	52	4	7.69	48	92.31
Nº empresas	202	18	8.91	184	91.09

Fuente: elaboración propia

Es de destacar la tasa de fracaso de las empresas industriales, alcanzando el 100% para el periodo, en consonancia con estudios previos como el realizado por Van Hemmen (2020), donde se observa una menor proporción de empresas industriales entre las que han obtenido un convenio con sus acreedores. Sin embargo, contradicen los resultados de Aguiar y Ruiz (2013) donde el porcentaje de empresas industriales que se reorganizan frente al que se liquidan es superior respecto a sectores como el inmobiliario, comercial y otros servicios y el estudio de He et al. (2020) donde se concluye que es más probable que sean reorganizadas las empresas pertenecientes a sectores caracterizados por una mayor intensidad de activos fijos.

Por último, en la tabla 10 se presenta la estructura de la deuda de las empresas concursadas canarias en el período 2015-2019, que han resuelto el concurso hasta final de mayo de 2021. Es de destacar que las empresas canarias que han conseguido alcanzar un convenio presentan un mayor peso de la deuda financiera en su estructura de deuda, en términos medios.

Tabla 10. Estructura de la deuda de las empresas concursadas canarias en función de la resolución del concurso (%)						
Tipo de acreedor	**Financiero**		**Comerciales y otros**		**Empresas grupo**	
Tipología LC*	**Mixta**		**Ordinaria**		**Subordinada**	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Todas	48,54	50,96	49,21	47,46	2,08	0
Convenio	60,59	67,89	34,76	31,36	3,98	0
Liquidación	47,26	47,76	50,62	50,67	1,90	0
Chi2 (Kruskal Wallis)	2,73*		3,88**		0,11	
*Tipología adaptada. Deuda mixta parte deuda privilegio y ordinaria Datos calculados sobre los % sobre deuda total. *,**,***, significativo al 10%, 5% y 1%, respectivamente.						

Fuente: elaboración propia

Los resultados están en línea con los argumentos de Park (2000) que concluye que los bancos suelen favorecer la renegociación, de igual modo con la evidencia empírica de Tsuruta y Xu (2007) para Japón, Leyman (2011) para Bélgica y Aguiar y Ruiz (2013) para España.

VII. CONCLUSIONES

De acuerdo con el objetivo propuesto, en el presente estudio se ha analizado la estructura de la deuda de las empresas concursadas canarias entre 2015 y 2019. Adicionalmente, se ha considerado oportuno comparar dicha estructura en las empresas que han resuelto el proceso.

Para ello se ha tratado de plantear una equivalencia entre los tipos de acreedores que establece la normativa concursal y la utilizada por el Plan General de Contabilidad. No obstante, dicha tarea se ha visto obstaculizada debido a la información disponible en las cuentas anuales. Finalmente se ha procedido a clasificar la deuda en deuda mixta (incluye la deuda con privilegio y la deuda bancaria), deuda ordinaria (comercial) y deuda subordinada (deuda del grupo y similar). Siguiendo la literatura financiera, se ha considerado que la deuda mixta es asimilada a deuda asegurada, mientras que la deuda ordinaria es no asegurada.

Los resultados obtenidos revelan para las empresas concursadas canarias en el periodo 2015-2019 tienen una estructura de deuda caracterizada por el predominio de la deuda a corto plazo, suponiendo alrededor de dos tercios de la deuda total, frente a un tercio de la deuda a largo. Atendiendo a la prioridad establecida por la normativa concursal, en términos medios, la deuda ordinaria (comercial) y la deuda mixta (integrada fundamentalmente por deuda bancaria a corto y largo plazo), tienen un peso similar en las estructuras para el periodo objeto de estudio.

Por tamaños, la deuda ordinaria es la predominante en el colectivo de microempresas, perdiendo su posición dominante a favor de la deuda financiera en las pequeñas, medianas y grandes empresas. La deuda subordinada tiene una proporción residual para las empresas concursadas canarias independientemente de su tamaño, si bien se observa un menor recurso a la deuda con empresas del grupo en el colectivo de microempresas, lo cual es lógico dada la escasa pertenencia a grupos de estas empresas en el tejido empresarial canario.

En el análisis por sectores se encuentran diferencias significativas en la estructura de la deuda de las empresas concursadas canarias. Así, en términos medios, en los sectores de construcción y en el de transportes y comunicaciones se observa un equilibrio entre deuda financiera y deuda comercial. La deuda ordinaria (comercial) supone la estructura base en la mayoría de los sectores oscilando entre valores del 45-60%, destacando dicho peso relativo en el sector de hostelería y restauración. Destaca el sector de gestión inmobiliaria en el que domina claramente la deuda financiera o mixta, con una media del 75% de la deuda total. Así mismo, gana peso relativo la deuda financiera en sectores como la construcción, industria, lo que parece lógico debido a la naturaleza de estos sectores que en general requieren una mayor inversión en activos fijos.

Por otro lado, en el análisis de la estructura de la deuda en función del resultado del concurso, se encuentra que un 8,91% ha llegado a un acuerdo con sus acreedores para continuar su actividad. Estos datos son similares a los obtenidos por van Hemmen (2020) en su estadística concursal relativa al año 2019, en el que encuentra que solo un 7,6% de los concursos analizados han obtenido un convenio. Es de destacar que las empresas canarias que han conseguido alcanzar un convenio presentan un mayor peso de la deuda financiera en su estructura de deuda, en términos medios. Estos resultados se sitúan en línea con los argumentos de Park (2000) según los cuales los bancos suelen favorecer la renegociación. Así mismo, se

asimilan a la evidencia empírica de Tsuruta y Xu (2007) para Japón, Leyman (2011) para Bélgica y Aguiar y Ruiz (2013) para España.

En el análisis por tamaños, se observa que el 62% de las empresas concursadas medianas y grandes logran un acuerdo con sus acreedores, frente al escaso 3% de las microempresas y el 19% de las pequeñas. Este resultado está en consonancia con la evidencia empírica previa de Denis y Rodger (2007) y Aguiar y Ruiz (2017). Por sectores, en todos los casos el porcentaje de empresas liquidadas es muy superior al de empresas reorganizadas, aunque destacamos el caso de la tasa de fracaso del sector industrial, alcanzando el 100% para el periodo de estudio. Este resultado se sitúa en consonancia con el estudio realizado por van Hemmen (2020), donde se observa una menor proporción de empresas industriales entre las que han obtenido un convenio con sus acreedores. Sin embargo, contradicen los resultados de Aguiar y Ruiz (2013) donde el porcentaje de empresas industriales que se reorganizan frente al que se liquidan es superior respecto a sectores como el inmobiliario, comercial y otros servicios. Así mismo, el estudio de He et al. (2020) concluye que es más probable que sean reorganizadas las empresas pertenecientes a sectores caracterizados por una mayor intensidad de activos fijos.

Por último, es de señalar que el trabajo presenta una la limitación derivada de la información disponible en las cuentas anuales de las empresas. Por un lado, la imposibilidad de conocer el carácter garantizado o no de las deudas ha impedido asociar la deuda a la prelación establecida en la normativa. Por otro, el hecho de que la mayor parte de las empresas presentan sus cuentas en formato abreviado o pyme, no permite desagregar todas las partidas de deuda, lo cual ha impedido distinguir la deuda con acreedores públicos o con el personal.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acosta Exposito, N. Alfonso Diaz, R y Martín Toledo, P. (2019). Analysis of the environment and the descriptive characteristics of the prospective SMEs in the Canary Islands 2016-2019.

Aguiar Díaz, I. y Ruiz Mallorquí, M.V. (2013). Conflicto entre acreedores y resolución del concurso en España. *Universia Business Review,* 39, 50-65.

Aguiar Díaz, I. y Ruiz Mallorquí, M.V. (2014a). Duración de los concursos y eficiencia judicial en Canarias. *Revista Hacienda Canaria*, 40, 77-112.

Aguiar Díaz, I. y Ruiz Mallorquí, M.V. (2014b). La resolución del concurso en las empresas canarias. *Revista Hacienda Canaria*, 41, 85-110.

Aguiar Díaz, I. y Ruiz Mallorquí, M.V. (2015a). Deuda bancaria versus deuda comercial y tiempo de resolución del concurso. *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, 21(3),111-119.

Aguiar Díaz, I. y Ruiz Mallorquí, M.V. (2015b). Causes and resolution of bankruptcy: The efficiency of the law. *The Spanish Review of Financial Economics*, 13(2), 71-80.

Ayotte, K. y Morrison, E. (2009). Creditor control and conflict in Chapter 11. *Journal of Legal Analysis*, 1(2), 511-545.

Bergström,C; Eisenberg, T. y Sundgren, S. (2002). Secured debt and the likelihood of reorganization. I*nternational Review of Law and Economics*, 21, 359–372.

Bernstein, S., Colonnelli, E., Giroud, X. y Iverson, B. (2019). Bankruptcy spillovers. *Journal of Financial Economics*, 133(3), 608-633.

Denis, D. K., & Rodgers, K. J. (2007). Duration, outcome, and post-reorganization performance. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 42(1), 101-118.

Djankov, S.; McLeish, C. y Shleifer, A. (2007). Private credit in 129 countries. *Journal of Financial Economics*, 84, 299–329.

Franken, S. (2004). Creditor-and debtor-oriented corporate bankruptcy regimes revisited. *European Business Organization Law Review*, 5(4), 645-676.

Franks, J. y Sussman, O. (2005). Financial Distress and Bank Restructuring of Small to Medium Size UK Companies. *Review of Finance*, 9, 65-96.

Fisher, T.C. y Martel, J. (2009). An empirical analysis of the firm´s reorganization decision. *Revue de l´Association Francaise de Finance*, 30(1), 121-147.

He, D., Yu, K. y Wu, J. (2020). Industry characteristics, court location, and bankruptcy resolution. *Journal of Management Analytics*, 7(3), 389-423.

Jindal, N. (2020). The impact of advertising and R&D on bankruptcy survival: A double-edged sword. *Journal of Marketing*, 84(5), 22-40.

La Porta, R.; Lopez De Silanes, F.; Shleifer, A. y Vishny, R. (1998). Law and Finance. *Journal of Political Economy*, 106, 1113-1156.

Leyman, B.; Schoors, K.J.L. y Coussement, P. (2011). Does court-supervised reorganization work? Evidence from post-confirmation firm failure. *International Review of Law and Economics*, 31, 149-168.

Lou, Y. y Otto, C. A. (2020). Debt heterogeneity and covenants. *Management Science*, 66(1), 70-92.

Park, C. (2000). Monitoring and Structure of Debt Contracts. *Journal of Finance*, IX (5): 2157-2195.

Rico, M., Cantarero, S. y Puig, F. (2021). Regional Disparities and Spatial Dependence of Bankruptcy in Spain. *Mathematics*, 9(9), 960.

Ruiz-Mallorquí, M. V. y Aguiar-Díaz, I. (2017). Relationship banking and bankruptcy resolution in Spain: The impact of size. *The Spanish Review of Financial Economics*, 15(1), 21-32.

Tsuruta, D. y Xu, P. (2007). Debt structure and bankruptcy of financially distressed small businesses. RIETI Discussion Paper Series E-032.

Van Hemmen Almazor E. (2020). Estadística Concursal. El concurso de acreedores en cifras anuario 2019. *Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España.*

Von Thadden, E.; Berglöf, E. y Roland, G. (2010). The design of corporate debt structure and bankruptcy. *The Review of Financial Studies*, 23 (7): 2648-2679.

Wang, C. (2012). Determinants of the choice of formal bankruptcy procedure: An international comparison of reorganization and liquidation. *Emerging Markets Finance & Trade*, 48 (2): 4-28.

NORMATIVA

Ley Concursal (2003). Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, Boletín Oficial del Estado 164, de 10 de julio.

Ley 9/2015, de 25 de mayo, de medidas urgentes en materia concursal, Boletín Oficial del Estado 125, de 26 de mayo.

Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad, Boletín Oficial del Estado 278, de 20 de noviembre.

Real Decreto–ley 11/2014, de 5 de septiembre, de medidas urgentes en materia concursal, Boletín Oficial del Estado 217 de 6 de septiembre.

Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal, Boletín Oficial del Estado 127, de 7 de mayo.