

LA EMPRESA EN CANARIAS

Sección coordinada por

INMACULADA AGUIAR DIAZ

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

INTRODUCCIÓN

La excesiva duración de los procesos judiciales es uno de los principales problemas del sistema judicial pues conlleva importantes costes para los agentes implicados. En los años previos a la crisis el número de concursos es escaso, sin embargo a partir de 2008 se produce un considerable aumento en toda España, y también en Canarias. Ello ha supuesto una mayor carga de trabajo en los juzgados lo cual ha repercutido en el tiempo de resolución y por tanto en la eficiencia judicial.

En el trabajo que se presenta las autoras realizan un análisis de la duración de los concursos presentados por las empresas en las dos provincias canarias en el período 2004-2011 que se han resuelto hasta diciembre de 2013. En este contexto, se entiende la resolución como el paso de la fase común a la fase sucesiva, de acuerdo

con la Ley Concursal de 2003. Además, se realiza un análisis de los factores determinantes de la duración, entre los que destacan la tasa de actividad judicial (congestión), así como el hecho de que el concurso se resuelva en el período de crisis.

El estudio se enmarca en una línea de investigación de las autoras sobre las empresas concursadas en España, y en Canarias en particular, que se extiende a lo largo del proceso concursal abarcando desde la situación preconcursal hasta la post-concursal, pasando por la resolución. Además, representa una continuidad de la línea de investigación iniciada con el trabajo publicado en el número 31 (2010) de la Revista Hacienda Canaria sobre el fracaso empresarial en Canarias y del estudio sobre la calidad de la información de las empresas concursadas canarias, publicado en el número 38 (2012).

DURACIÓN DE LOS CONCURSOS Y EFICIENCIA JUDICIAL EN CANARIAS

INMACULADA AGUIAR DIAZ*

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

MARIA VICTORIA RUIZ MALLORQUI*

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

SUMARIO

- I. Introducción.
- II. La duración y sus factores determinantes.
 - A) La duración como medida de eficiencia judicial
 - B) Factores determinantes de la duración
- III. La resolución de los concursos de las empresas canarias.
- IV. La duración de los concursos de las empresas canarias.
 - A) La duración de los concursos y sus factores determinantes. Análisis descriptivo
 - B) Análisis conjunto de los factores determinantes de la duración de los concursos
- V. Conclusiones.
- Anexo.
- Referencias.

**Las autoras desean expresar su agradecimiento a la Cátedra “la Caixa” de Estudios Financieros y Bancarios de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria*

Resumen del contenido:

El presente trabajo tiene por objeto analizar la duración de los concursos de acreedores de empresas canarias en el período 2004-2011 que han pasado a la fase sucesiva hasta diciembre de 2013. La duración de los concursos es un indicador de suma importancia en la medida en que afecta a los costes del proceso y al valor de los activos. Además, el tiempo que transcurre entre el inicio y la resolución refleja el nivel de eficiencia judicial. Los datos revelan que más de la mitad de los concursos presentados en los juzgados de lo mercantil de Canarias entre 2004 y 2011 están pendientes de resolver a finales de 2013. El tiempo medio de resolución es de 2.37 años para los dos distritos judiciales analizados. El estudio de los factores determinantes de la duración permite concluir que la tasa de congestión aumenta el tiempo, mientras que la resolución en época de crisis lo reduce. Así mismo, la liquidez aumenta el tiempo de resolución, si bien la rentabilidad y el endeudamiento no afectan de forma significativa. Por último, el tamaño de la empresa reduce la duración y la edad la aumenta, en particular en el colectivo de empresas que entran en fase de liquidación.

I. INTRODUCCIÓN

La legislación de la insolvencia debe proporcionar un marco que permita a las empresas viables pero con restricciones de liquidez, reorganizarse y continuar operando y a las empresas no viables, ser liquidadas. La literatura relativa a la resolución del fracaso distingue dos tipos de sistemas que se derivan de las legislación aplicada: los orientados al deudor (e.g., Capítulo 11 USA) y los orientados al acreedor (e.g., UK), existiendo un amplio debate acerca de la mayor o menor eficiencia de cada uno. En el primer caso, los acreedores tratan de maximizar el recobro de sus deudas mientras que en el segundo se trata de mantener la empresa en funcionamiento, al tiempo que se trata de salvaguardar los intereses de

otros agentes, particularmente los empleados (Celentani et al., 2010). En el caso de la actual legislación española (Ley Concursal 22/2003¹), la misma puede situarse en una posición intermedia entre ambos extremos. Así, España obtiene una puntuación de dos sobre cuatro en el índice de protección de los derechos de los acreedores elaborado por La Porta et al. (1998) y Djankov et al. (2007)². No obstante, la exposición de motivos de la Ley Concursal española muestra como objetivo destacado la protección de los acreedores. En este sentido, Gennaioli y Rossi (2010) sostienen que una mayor protección del acreedor en el proceso de reorganización proporciona incentivos judiciales a resolver el fracaso de forma eficiente, previniendo ineficientes usos de la discreción judicial.

No obstante, la eficiencia no solo viene dada por el resultado del proceso, evitando errores en la calificación de las empresas, sino también por los costes derivados del mismo. Así, cuanto más tiempo dura el proceso, mayores son los costes. Por tanto, la eficiencia del proceso se refleja en el tiempo necesario para resolver el fracaso (Hotchkiss *et al.*, 2012). Un sistema eficiente debería ser capaz de identificar las empresas que se liquidan tan pronto como sea posible con objeto de minimizar los costes de reorganización (Dewaelheyne y Van Hulle, 2009). Por ello, un largo proceso es a menudo percibido como ineficiente ya que implica elevados costes, tanto directos (legales, administrativos, asesoramiento, etc.), como indirectos (pérdida de beneficios debido a las restricciones impuestas por los administradores). Ambos tipos de costes dependen del tiempo que la empresa esté inmersa en el procedimiento (Bandopadhyaya y Jaggia, 2001; Thorburn, 2000; Franks y Sussman, 2005; Bris *et al.*, 2006; Lubben, 2008; Armour *et al.*, 2012). Por otro lado, los costes también dependen de los incentivos de los agentes que controlan el proceso, entre los que se encuentran el deudor, los acreedores y los jueces, para retrasar o agilizar la resolución del mismo (Kaiser, 1996).

Además, la duración del proceso es importante porque puede afectar al resultado (reorganización o liquidación), así como al valor de los activos de la empresa (Dahiya *et al.*, 2003) y sobretodo afecta a los costes que se derivan del proceso judicial. En este sentido, muchos estudios aproximan los costes a través del tiempo o duración del concurso. Por tanto, en el contexto de la legislación concursal, la eficiencia se puede entender en dos sentidos complementarios. Por un lado, en cuanto al tipo de resolución permitiendo que se reorganicen empresas viables y se liquiden las no viables, y por otro en términos de duración, y así la legislación será más eficiente si logra resolver los procesos en el menor tiempo posible.

La eficiencia de la legislación concursal no solo depende de la orientación hacia el deudor o el acreedor, sino que está condicionada por otros factores ligados a las características institucionales en que las empresas toman las decisiones. Uno de estos factores es la eficiencia del sistema judicial. Como todo proceso judicial, la evolución de un concurso depende de la agilidad con la que el juzgado resuelva las distintas fases del proceso, además de la mayor o menor complejidad del propio concurso (viabilidad de la empresa, tamaño, etc.). En este

sentido, a pesar de que la legislación es común a nivel nacional, la aplicación de la misma puede diferir en función del juzgado o distrito judicial (Rosales, 2006).

Varios estudios han analizado la incidencia de la eficiencia judicial a nivel de regiones o provincias en el mercado de crédito. Entre dichos estudios se encuentran los realizados por Fabbri y Padula (2002), Japelli et al., (2005) y Fabbri (2010). Las principales conclusiones apuntan a que una menor eficiencia judicial genera restricciones crediticias y aumenta el coste de la deuda. La ineficiencia judicial propicia la conducta oportunista de los deudores, y los acreedores, anticipando que si los deudores están tentados a defraudar y son incapaces de recuperar su deuda, responderán reduciendo la disponibilidad de crédito y aumentando los tipos de interés (Japelli et al., 2005). De ahí que las mejoras en la eficiencia judicial reducen el racionamiento del crédito Rosales (2006). A nivel internacional, el indicador más utilizado para comparar la eficiencia del sistema judicial es la duración media de los procesos (Mora-Sanguinetti, 2013).

En este contexto, el estudio se plantea analizar la duración de los procesos concursales y sus factores determinantes, para una muestra de

concurso de empresas canarias en el período 2004-2011 y que se han resuelto hasta finales de 2013. La principal aportación del estudio que se presenta se deriva de ser el primer trabajo referido a empresas canarias en el que se analiza el tiempo de resolución del proceso concursal. Su importancia se deriva sobretodo de la relación existente entre el tiempo de resolución y los costes del proceso, la cual ha sido contrastada en numerosos estudios. El interés del tema es aún mayor desde la extensión de la crisis financiera iniciada en 2008-2009, que ha aumentado sensiblemente el número de concursos, así como la morosidad de las entidades bancarias (Bonfim *et al.*, 2012). Además, la realización del estudio ha requerido un seguimiento individualizado del proceso de resolución de los concursos, así como la construcción de una base de datos original a partir de la integración procedente de distintas fuentes.

El resto del trabajo se estructura de la siguiente forma. En el siguiente apartado se exponen las relaciones entre la duración y sus factores determinantes: la actividad judicial, el entorno económico y sectorial y las características de las empresas. A continuación se realiza un análisis descriptivo de los concursos y dichas variables y en el cuarto se presenta el análisis conjunto de los factores

determinantes de la duración. En el quinto y último se sintetizan las principales conclusiones del estudio.

II. LA DURACIÓN Y SUS FACTORES DETERMINANTES

A) LA DURACIÓN COMO MEDIDA DE EFICIENCIA JUDICIAL

Los sistemas judiciales desempeñan un papel central en el desarrollo económico, por incidir directamente en el proceso de aseguramiento y definición de los derechos de propiedad, así como en el grado de cumplimiento de los contratos (Iglesias y Arias, 2007). La función principal del sistema judicial consiste en garantizar el cumplimiento de las normas. En este sentido, aunque el marco legal sea el mismo en un país, las normas son aplicadas por los tribunales de cada estado o provincia, con lo cual, dentro de un mismo país existen diferencias en cuanto a la calidad y eficiencia de la aplicación de las leyes (Rosales, 2006).

Precisamente, entre los problemas derivados del funcionamiento de los órganos judiciales se encuentra la pendencia y dilación en la resolución de litigios. Los costes legales están directamente relacionados con la duración del proceso judicial. La lentitud

constituye, en todo caso, un factor esencial a la hora de analizar los costes que implica el proceso y el nivel de confianza de los ciudadanos en el sistema judicial (Iglesias y Arias, 2007). Además, durante el proceso, el acreedor está expuesto al peligro de sustitución de activos por parte del deudor, así como a cambios inesperados en el valor del colateral (Japelli et al., 2005).

Numerosos estudios consideran la duración de los procesos como indicador de eficiencia judicial. En este sentido, Fabri (2010) mide la eficiencia del distrito judicial por la duración media de los casos concluidos. En la misma línea, Giacomelli y Menon (2013) construyen un índice que aproxima la duración de los procedimientos (en años) partiendo de los casos pendientes a comienzos del año, los nuevos casos incorporados durante el año, y los casos resueltos a final de año. Así mismo, en reciente trabajo de la OCDE se realiza un estudio de la eficiencia judicial centrado principalmente en la duración de los procedimientos. Ello se justifica en primer lugar porque la duración puede ser medida cuantitativamente y, por lo tanto, puede ser utilizada para la comparación entre países. En segundo lugar, porque una duración razonable de los procedimientos no es solo deseable *per se*, sino que también es

importante para lograr un buen rendimiento en otras muchas dimensiones, como es el acceso a la justicia (en tanto que procedimientos más largos son también más costosos, lo cual podría excluir a algunos sujetos con bajos recursos) o la previsibilidad de las sentencias (Mora-Sanguinetti, 2013).

En cuanto a la evidencia empírica, varios estudios han analizado la relación entre la eficiencia judicial y el mercado de crédito, lo cual a su vez guarda relación con la disposición de los acreedores, sobre todo bancarios, hacia la resolución de los concursos y, en particular, a la duración de los mismos. En esta línea, Pinheiro y Cabral (1999) encontraron que la ineficiencia judicial tiene un importante impacto negativo en el volumen de crédito concedido por las instituciones financieras en los diferentes estados de Brasil. Por su parte, Japelli, et al. (2005) encuentran que en Italia, los distritos judiciales con mayor eficiencia legal presentan más actividad financiera y menores restricciones de crédito. Fabbri y Padula (2002) concluyen que los compradores de viviendas localizados en distritos judiciales italianos menos eficientes reciben menos crédito, después de controlar por las características personales. Bae y Goyal (2009) analizan si las diferencias en la protección legal

afectan al tamaño, el vencimiento y los tipos de interés de los préstamos en 48 países. Sus resultados muestran que los bancos responden a la ineficiencia reduciendo el importe de los préstamos, reduciendo los plazos y aumentando los tipos de interés. Para el caso español, Fabbri (2010) encuentra en los distritos judiciales donde los procesos son más largos la financiación bancaria es más costosa. En síntesis, la evidencia empírica en Italia, Brasil y España muestra que la eficiencia judicial incide sobre el volumen de crédito concedido por provincia, región o estado en el caso del Brasil.

Por tanto, la ineficiencia judicial propicia la conducta oportunista de los deudores y los acreedores, anticipando que si los deudores están tentados a defraudar y son incapaces de recuperar su deuda, responderán reduciendo la disponibilidad de crédito y aumentando los tipos de interés (Japelli et al., 2005). Así, un funcionamiento ineficiente de los tribunales puede generar racionamiento del volumen de créditos concedidos a empresas y hogares, debido a la falta de confianza de las entidades financieras en hacer cumplir sus derechos (Rosales, 2006). Ello puede afectar a la actitud de los acreedores en cuanto a la resolución de los concursos y por tanto a la duración del proceso.

B) FACTORES DETERMINANTES DE LA DURACIÓN

La duración de los procedimientos depende de factores tanto de oferta (la propia actuación de los jueces y la estructura de los tribunales) como de demanda (la litigiosidad y los factores que impactan en ella) (Mora-Sanguinetti, 2013). En el presente estudio se consideran dos tipos de factores: factores externos a la empresa, relacionados con el entorno económico, general y sectorial así como la eficiencia judicial, y factores internos, características de las empresas tales como su tamaño, edad, liquidez, rentabilidad y endeudamiento.

El entorno económico y la actividad judicial

Durante una crisis económica, los agentes económicos tienen más dificultades para cumplir sus contratos, y las empresas tienen más probabilidades de experimentar dificultades financieras. Las estimaciones realizadas a partir de la base de datos de la OCDE muestran que, específicamente, los litigios se incrementaron fuertemente durante la última recesión para el conjunto de países analizados. Un mayor número de litigios implica que los tribunales se

enfrentan a una mayor cantidad de casos por resolver. El aumento de la carga de trabajo es probable que genere una mayor congestión del sistema judicial y que, por tanto, los plazos de resolución se alarguen (Mora-Sanguinetti, 2013).

En el presente estudio, para aproximar la situación económica se considera una variable denominada crisis que adopta el valor 1 si la resolución del concurso se produce en el año 2008 o posterior y cero si se produce antes del año 2008. Entre los estudios que consideran alguna proxy de la situación económica se encuentran Thorburn (2000), Bryan *et al.*, (2002; 2010), Kwon y Hahn (2010) y Jacobs *et al.* (2012).

Otra variable que indica indirectamente la situación económica es el sector de actividad. En este sentido, varios autores (Campbell, 1996; Maksimovic y Phillips, 1998; Routledge y Gadenne, 2000), sugieren que las condiciones económicas del sector inciden en la reorganización de una empresa. Las empresas en crecimiento, que operan en sectores rentables pueden continuar operando si se les otorga más tiempo para reorganizarse. No obstante, es posible que los acreedores sean menos propensos a una rápida liquidación si es menos probable que se produzca una pérdida

de valor retrasando la liquidación si el clima del sector es favorable. Por el contrario, Shleifer y Vishny (1992) argumentan que el valor de liquidación de los activos en una industria en auge es mayor debido a que existe un elevado número de potenciales compradores con suficiente cash flow. Si este último efecto domina, las empresas en sectores fuertes pueden ser liquidadas más pronto que las empresas en sectores peor situados (Dewaelheyns y Van Hulle, 2009). En este estudio se han considerado ocho variables dummies que representan a los sectores de Agricultura y Pesca, Industria y Energía, Construcción, Inmobiliarias, Transportes, Hoteles, Comercio y Otros servicios.

Con respecto a la actividad judicial, es de señalar que entre los problemas derivados del funcionamiento de los órganos judiciales se encuentra la pendencia y dilación en la resolución de litigios (Iglesias y Arias, 2007). Como afirman estos autores, la importancia de la acumulación de casos se deriva de la trascendencia que tiene sobre el tiempo de resolución de los litigios, que es en última instancia lo que determina los costes del procedimiento.

Los estudios muestran que la eficiencia afecta a la actitud de las

entidades bancarias. En este sentido, de acuerdo con Dewaelheyns y Van Hulle (2009) en un sistema orientado a la banca como el que prevalece en España, es prácticamente imposible que una empresa se reorganice sin su apoyo, ya que las empresas tienen relaciones estables a largo plazo con la banca, constituyendo ésta una de las principales fuentes de financiación (Ongena y Smith 2000; Degryse y van Cayseele, 2000). En este sentido, la tasa de recobro de los bancos depende de la capacidad de los juzgados para resolver los fracasos rápidamente. La menor capacidad judicial y las menores tasas de recobro de los préstamos hacen que los bancos sean reacios a facilitar recursos a largo plazo para financiar proyectos productivos debido a la posibilidad de un aumento de los costes de fracaso Aysun y Khaddaria (2012). Algunos estudios han mostrado que la ineficiencia judicial, medida por el retraso en la resolución de los casos y el excesivo formalismo, está negativamente asociada con el desarrollo de los mercados financieros y especialmente con la disponibilidad de crédito (Rathinam, 2014).

Por tanto, es de esperar que una mayor actividad judicial reduzca el tiempo de resolución de los procesos concursales no solo por contribuir a una mayor agilidad, sino también porque la eficiencia afecta al

comportamiento de los agentes, en particular los acreedores bancarios, de tal forma que una mayor eficiencia propicia una actitud de las entidades más favorables a la renegociación o el acuerdo con el deudor a tipos de interés razonables, en el caso de empresas viables, así como a realizar una rápida liquidación en el caso de empresas no viables.

Las características de las empresas

La literatura ha identificado como determinantes de la duración del proceso un conjunto de variables específicas de la empresa, entre las que se encuentran el tamaño, la edad, la liquidez, la rentabilidad y el endeudamiento (Balcaen *et al.* 2011). A continuación haremos una breve referencia a los argumentos que relacionan cada una de estas variables con la duración del proceso concursal.

La relación del tamaño con la duración del proceso puede predecirse positiva debido a que el tamaño del activo puede ser una proxy de dificultades de negociación y coordinación entre los acreedores, que hagan necesario alargar el proceso. Así mismo, si los decisores están interesados en la reorganización de la empresa, *ceteris paribus*, las empresas más grandes deberían ser

capaces de soportar los costes durante un mayor periodo de tiempo (Branch, 2002; Ravid y Sundgren, 1998). Sin embargo, en el caso de que los acreedores decidan liquidar la empresa, es más probable que traten de reducir el tiempo con objeto de evitar la pérdida de valor de los activos. Por otro lado, los jueces pueden estar más interesados y motivados en resolver los casos más grandes (Bris *et al.*, 2006), lo cual podría imprimir velocidad al proceso de decisión en cuyo caso la relación entre tamaño y tiempo de resolución podría ser negativa (Dewaelheyns y Van Hulle, 2009). En el presente estudio, el tamaño es aproximado por el logaritmo del activo (*e.g.*, Dahiya *et al.*, 2003; Denis y Rodgers, 2007; Dewaelheyns y Van Hulle, 2009; Xing, 2010; Hotchkiss *et al.*, 2012).

La edad de la empresa se suele considerar como una proxy de reputación. En este sentido, el hecho de haber sobrevivido durante un mayor número de años otorga a las empresas un plus de credibilidad lo cual puede facilitar la negociación con sus acreedores y agilizar el proceso. Sin embargo, la antigüedad también puede ser considerada como un aval que la empresa. En esta línea, Wong, *et al.* (2007) argumentan que las empresas maduras, debido a que son generalmente más competentes, tienen más relaciones estables y

mayor experiencia acumulada, tienen mayor capacidad para alargar el proceso. La edad es considerada en diferentes estudios sobre duración del fracaso, entre ellos los de Wong, et al. (2007), Xing (2010) y Balcaen et al. (2011).

La liquidez es uno de los principales determinantes de la entrada de las empresas en el proceso de fracaso. De hecho, la propia Ley Concursal establece como requisito objetivo para la declaración de concurso que la empresa se encuentre en situación de insolvencia actual o inminente, definida como no poder hacer frente a sus pagos. No obstante, el grado de liquidez puede variar de unas empresas a otras, lo cual puede condicionar la continuidad de la empresa y afectar al tiempo de resolución. En el presente estudio, siguiendo a Leyman *et al.* (2011), se considera la liquidez por el cociente entre activo corriente y pasivo corriente.

En cuanto a la rentabilidad, Leyman *et al.* (2008, 2011) encuentran una relación positiva entre ROA y duración, de tal forma que las empresas menos rentables son eliminadas en primer lugar, lo que estos autores interpretan en el sentido de que el sistema es relativamente eficiente, produciéndose un filtrado de las

empresas. Por su parte, Kwon y Hahn (2010) encuentran que una mayor rentabilidad favorece una más rápida reorganización de las empresas. Por último, Dewaelheyns y Van Hulle (2009) encuentran que para empresas con deuda asegurada (donde los acreedores ejercen más control), la rentabilidad no afecta al tiempo de resolución, mientras que en las empresas que no tienen deuda asegurada (bajo control del propietario) la relación es negativa. La rentabilidad es aproximada por el resultado antes de amortizaciones, intereses e impuestos (EBITDA) y el activo total o ROA (Denis y Rodgers, 2007; Leyman *et al.*, 2008; Leyman *et al.*, 2011; Balcaen *et al.*, 2011).

Por último, el endeudamiento puede ser interpretado como una proxy de la complejidad de la estructura financiera (Li, 1999), o como grado de severidad de las dificultades financieras. En este sentido, toma más tiempo para los jueces y acreedores evaluar si o no una empresa muy endeudada puede ser reorganizada (Dewaelheyns y Van Hulle, 2009). Por otro lado, un mayor nivel de endeudamiento representa un mayor volumen de deuda para un conjunto de activos. Por tanto, los acreedores tendrán que negociar como repartir dichos activos entre todos debiendo aceptar un descuento (Xing, 2010). Así, se predice que un

mayor endeudamiento implica mayores problemas de negociación para encontrar una solución por lo que se espera una relación positiva entre endeudamiento y tiempo de resolución. No obstante, algunos estudios no encuentran una relación significativa entre endeudamiento y tiempo de resolución (*e.g.*, Leyman *et al.*, 2011). En este estudio el endeudamiento es definido por el ratio deuda total entre activos totales (Dahiya *et al.* 2003; Denis y Rodgers, 2007; Xing, 2010; Leyman *et al.*, 2011) y describe la estructura financiera de la empresa.

III. LA RESOLUCIÓN DE LOS CONCURSOS DE EMPRESAS CANARIAS

Antes de analizar el tiempo de resolución o duración de los concursos es preciso determinar los concursos presentados y entre estos distinguir entre los resueltos y no resueltos. Para ello, se ha partido de los concursos publicados en el Boletín Oficial del Estado, obtenidos a través de la webconcurasal³, la cual contiene la denominación social, NIF, provincia y registro mercantil en el que se ha presentado el concurso, además de información relativa a las distintas fases del procedimiento, así como el acceso a los documentos que contienen las resoluciones judiciales de los concursos presentados por las

empresas españolas. Con objeto de analizar la evolución de los concursos en los años posteriores, se ha limitado la muestra a los concursos presentados entre el 1 de septiembre de 2004, fecha de entrada en vigor de la citada Ley Concursal, y el 31 de diciembre de 2011. Se han seleccionado aquellos que han pasado a la fase sucesiva hasta diciembre de 2013, es decir en los que se dispone de la resolución judicial por la que se inicia la fase de liquidación o se alcanza el convenio con los acreedores. Además, debido a la necesidad de disponer de información financiera de las empresas, se ha limitado el estudio a los concursos presentados por empresas con forma jurídica societaria⁴ con información en la base de datos SABI (Bureau van Dyck). Para determinar el estado de estas empresas, así como el tiempo transcurrido desde la declaración de concurso hasta la resolución del mismo, se ha efectuado un seguimiento individualizado de las mismas en el registro público de resoluciones concursales del Ministerio de Justicia. Este registro facilita información sobre el histórico de las resoluciones con indicación del auto así como de la fecha precisa de las resoluciones⁵. La muestra de concursos presentados entre 2004 y 2011 por sociedades anónimas y limitadas canarias con información disponible en SABI asciende a 475, si

bien se han eliminado aquellas empresas cuyas cuentas datan de más dos años antes de la fecha de concurso, lo cual ha reducido la muestra a 364 empresas. De estos, a diciembre de 2013, solo 164 concursos han pasado de la fase común a la fase sucesiva, mientras que el resto se encuentra sin resolver. Por último, de los 164 concursos, 50 han obtenido un acuerdo con sus acreedores y 114 han entrado en fase de liquidación. Por último, la información relativa a las tasas de actividad judicial se ha obtenido de la página web del Consejo General del Poder Judicial.

En la tabla 1 se recoge la evolución del número de concursos de empresas canarias con forma jurídica societaria (sociedades anónimas, S.A. y limitadas, S.L.) a lo largo del período analizado, que se inicia con la entrada en vigor de la Ley Concursal de 2003 en septiembre del año 2004. De ahí que el número de concurso en el primer año sea tan pequeño. Al igual que en el resto de España, el número de concursos experimenta un notable aumento en el año 2008 como consecuencia de la crisis económica.

Tabla 1. Evolución de los concursos sociedades canarias 2004-2011

	Presentados Canarias Hasta diciembre 2011 (INE)		Muestra Hasta diciembre 2011*	Resueltos** Hasta diciembre 2013	Resueltos/muestra (%)
	Total	S.A. y S.L	S.A. y S.L	S.A. y S.L	S.A. y S.L
2004	8	7	6	4	66.67
2005	40	36	25	19	76.00
2006	29	29	14	9	64.29
2007	16	16	10	9	90.00
2008	60	60	48	27	56.25
2009	106	90	85	45	52.94
2010	198	153	93	27	29.03
2011	193	162	83	24	28.92
Total	650	553	364	164	45.05

*Con cuentas anuales en SABI con dos años de antigüedad como máximo en relación a la fecha de concurso. **Pasan de la fase común a la fase sucesiva
Fuente: Elaboración propia a partir del INE, webconcursal y SABI

En la tabla 1 se refleja el número de concursos o empresas concursadas que integran la muestra inicial, la cual se refiere a los concursos de SA y SL canarias

presentados entre 2004 y 2011 de los que se dispone de información, así como la muestra final constituida por los concursos resueltos hasta diciembre de 2013. La última columna

indica el porcentaje de concursos resueltos en relación con los presentados en cada año. A partir de 2005, y con la excepción del año 2007, se observa un lógico descenso en dicho porcentaje, pasando de un 76% a un 28%. Este primer análisis da una idea del tiempo de resolución de los concursos en la medida en que existen procesos que llevan en el sistema judicial más de 8 años y aún no se han resuelto, lo que constituye en sí mismo un indicador de ineficiencia. Globalmente, el

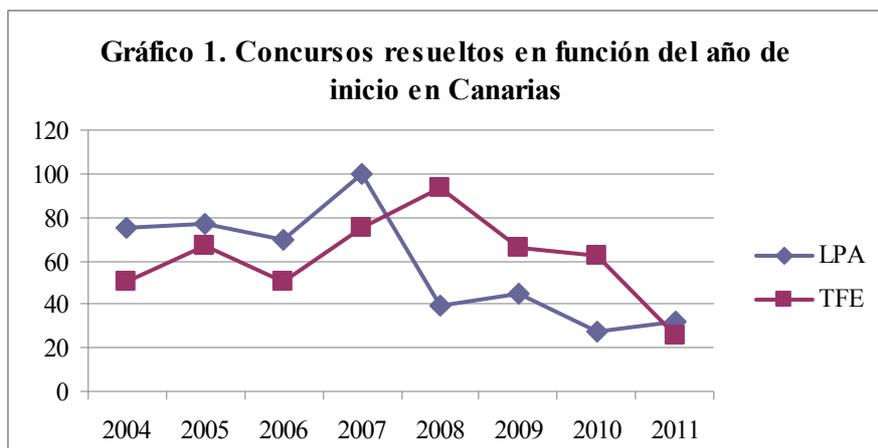
porcentaje de concursos resueltos es del 45%.

Por provincias (ver tabla 2 y gráfico 1) se observa que en el período previo a la crisis, el porcentaje de concursos resueltos sobre los presentados es superior en los juzgados de la provincia de Las Palmas, si bien esto se invierte en los años 2008 a 2010. No obstante, en términos globales, el porcentaje de resolución en la provincia de Tenerife es del 48% frente al 43% de Las Palmas.

**Tabla 2. Resolución concursos sociedades canarias por provincia
2004-2011**

	Provincia de Las Palmas			Provincia Sta. Cruz de Tenerife		
	Presentados	Resueltos	%	Presentados	Resueltos	%
2004	4	3	75.00	2	1	50.00
2005	22	17	77.27	3	2	66.67
2006	10	7	70.00	4	2	50.00
2007	6	6	100.00	4	3	75.00
2008	33	13	39.39	15	14	93.33
2009	54	24	44.44	32	21	65.63
2010	59	16	27.12	34	11	32.35
2011	44	14	31.82	39	10	25.64
Total	232	100	43.10	133	64	48.12

Fuente: Elaboración propia a partir de INE y webconcurasal



IV. LA DURACIÓN DE LOS CONCURSOS DE LAS EMPRESAS CANARIAS

A) LA DURACIÓN DE LOS CONCURSOS Y SUS FACTORES DETERMINANTES. ANÁLISIS DESCRIPTIVO

Duración de los concursos de las empresas canarias

Una vez realizado el análisis preliminar relativo a la proporción de concursos resueltos en relación con los presentados en cada año y provincia, así como de la actividad judicial en las dos provincias canarias, nos centraremos en el estudio de la duración de los concursos de los que se dispone de información relativa a su resolución ya que son los únicos de los que se conoce el dato objetivo del tiempo de resolución.

La duración viene determinada por el tiempo (en años), que transcurre desde la fecha de presentación del concurso hasta la fecha de resolución. El criterio considerado en el presente estudio para distinguir entre las empresas que han resuelto el concurso es que hayan superado la fase común, es decir que se ha producido el inicio de la fase de convenio o de liquidación⁶. La tabla 3 contiene los datos estadísticos de la duración de los concursos en Canarias. Como puede observarse, el tiempo medio de resolución se sitúa en 2,37 años, siendo igual en las dos provincias si bien la mediana es superior en la provincia de Tenerife, alcanzando los dos años y medio.

**Tabla 3. Duración concursos sociedades canarias 2004-2011
resueltos hasta diciembre de 2013 (años)**

	Canarias	Las Palmas	Tenerife
Media	2.37	2.37	2.37
Mediana	2.38	2.31	2.50
D.T.	1.14	1.12	1.18
Mínimo	0.17	0.20	0.17
Máximo	6.37	5.25	6.37

Se ha tratado de localizar la información relativa a la duración media de los procesos judiciales en los juzgados de lo mercantil, con objeto de efectuar una comparación a nivel nacional, si bien dicha información no se encuentra disponible. Las memorias e información estadística del Consejo General del Poder Judicial contienen el dato de la duración media estimada de los procesos civiles de forma agregada pero no especifican los datos relativos a los casos mercantiles. No obstante, el estudio de Aguiar y Ruiz (2013 ACEDE) relativo a los concursos de empresas españolas en el período 2004-2009 indica que la duración media de los procesos concursales es de 1.42 años, sensiblemente inferior al tiempo de resolución en Canarias.

Con objeto de facilitar el estudio de la relación entre la duración y las características de las empresas, se han clasificado los concursos en cuatro categorías en función de la duración: menos de 1 año, entre 1 y 2 años, entre 2 y 3 años y más de 3 años. De acuerdo con este criterio se ha elaborado la tabla 4. Como puede observarse, un mayor tamaño implica, en general, una mayor duración del proceso. Por el contrario, las empresas de mayor edad consiguen resolver el concurso de forma más rápida. En cuanto a las características financieras, no se observa una relación clara entre estas y la duración.

Tabla 4. Duración y características de las empresas

Muestra: concursos sociedades Canarias 2004-2011 resueltos hasta diciembre de 2013

Datos medios

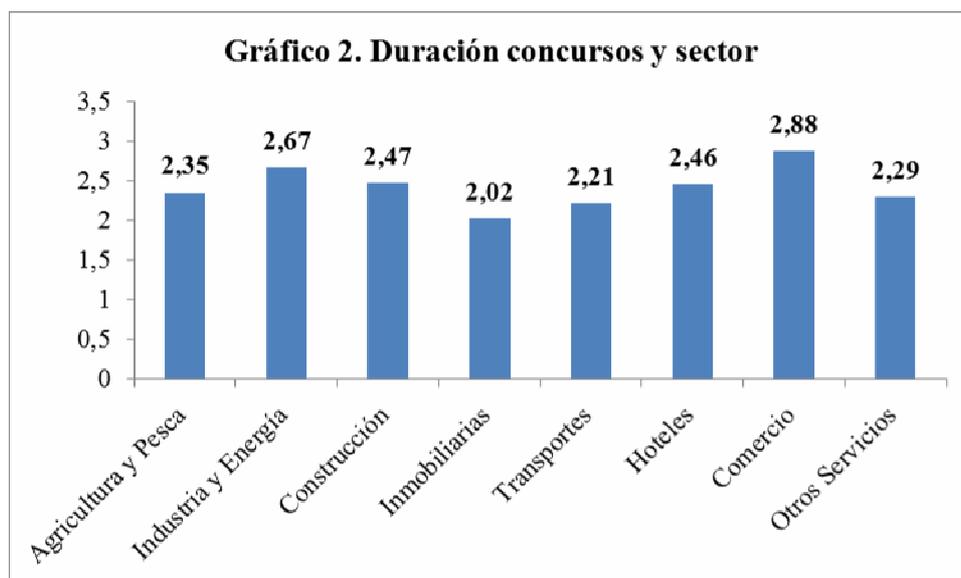
	D<1 año	1<D<2 años	2<D<3 años	D>3 años
Tamaño (miles euros)	3.267	5.201	4.975	11.179
Edad (años)	15.95	15.53	14.18	11.51
Rentabilidad (%)	-6.22	-5.14	-16.33	-10.61
Liquidez (coeficiente)	1.12	2.72	1.51	0.86
Endeudamiento (%)	117.33	94.00	126.88	107.13

Variables: ver tabla A1 del anexo

Duración de los concursos, ciclo económico y actividad judicial

La incidencia del entorno económico se analiza en primer lugar atendiendo al sector de actividad en el que la empresa desarrolla su actividad. Para ello se ha elaborado el gráfico 2 en el que presenta la duración media de los concursos en cada sector⁷.

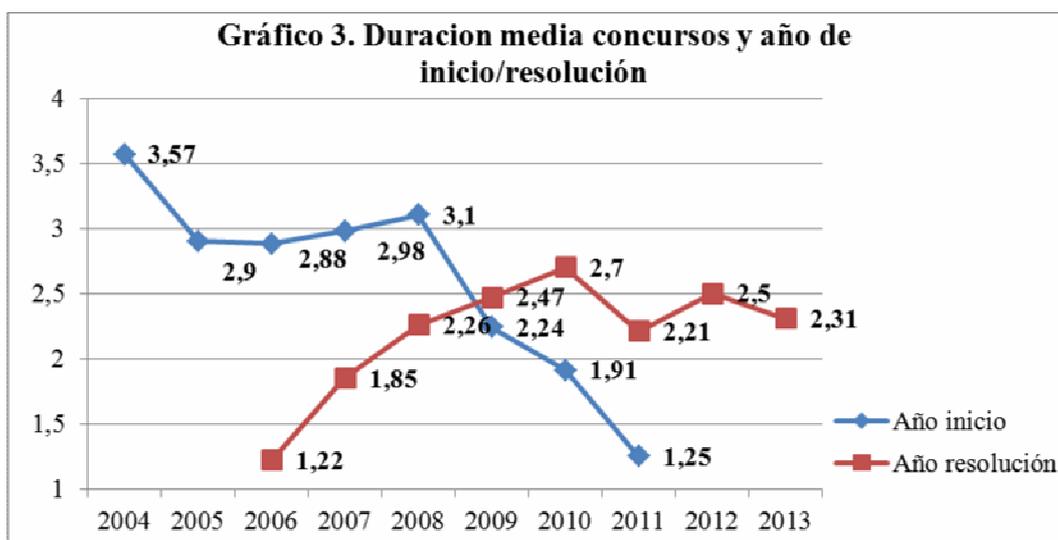
Como puede observarse en el citado gráfico, la duración media alcanza el máximo valor en el sector comercial seguido del sector de Industria y Energía, Construcción y Hoteles. El sector con menor duración media es el de empresas Inmobiliarias.



En segundo lugar, la incidencia de la situación económica se puede analizar relacionando la duración con el año, tanto de inicio del proceso como de resolución. El gráfico 3 presenta la evolución de la duración de los concursos a lo largo del período 2004-2011 en relación con el año de inicio y del período 2006-2013 para el año de resolución.

El año 2008 presenta un punto de inflexión en la tendencia de la duración en relación con el año de inicio de los concursos.

Concretamente, se observa un aumento de la duración entre 2005 y 2008 y un acusado y progresivo descenso del tiempo de resolución a partir de 2008 llegando al valor mínimo de 1.25 años para los concursos presentado en 2011. Este último dato es lógico ya que al cerrar el período de estudio en el año 2013, por razones obvias, es probable que muchos de los concursos de 2011 estén pendientes de resolver, habiéndose computado solamente los que se encuentran resueltos en esa fecha.



En relación con el año de resolución, se observa un aumento del tiempo que tardan en resolverse los concursos entre los años 2006 y 2010, en el que llega a 2.7 años. Esta tendencia se invierte a partir de dicho

año, disminuyendo hasta 2.31 años en 2013.

Dado que el análisis revela ciertas diferencias a lo largo del período, resulta de interés analizar si

existe alguna relación entre el tiempo de resolución de los concursos y la actividad judicial desarrollada en dicho período en los distritos provinciales en los que se presentan los concursos, en este caso Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife. Para ello se presenta la evolución de la actividad judicial en Canarias. Estas tasas han sido tomadas de la información que proporciona el Consejo General del Poder Judicial⁸, según el cual se han calculado de la siguiente forma:

Tasa de pendencia: Cociente entre los asuntos en trámite o pendientes al final del período y los resueltos en ese período. El número de casos pendientes es un indicador de ineficiencia (Japelli, et al., 2005), por lo que una mayor tasa representa una menor actividad judicial.

Tasa de congestión: Cociente entre la suma de los asuntos pendientes al inicio del período más los ingresados en ese período y los asuntos resueltos en dicho período. Esta tasa es un indicador global de la capacidad resolutoria respecto a la carga de trabajo, y al igual que la tasa de pendencia, se interpreta en el sentido de que una mayor tasa representa una menor actividad judicial.

Por tanto, una reducción de la tasa de pendencia y/o de la tasa de congestión se puede interpretar como una mejora de la situación de la jurisdicción de referencia. Obsérvese que ambas tasas se diferencian solo en el numerador y además el número de asuntos pendientes a final del período se puede obtener a partir del número de asuntos pendientes al inicio más los nuevos casos menos el número de casos resueltos. De este modo, por definición la tasa de congestión es siempre superior a la tasa de pendencia y además, esa diferencia será mayor cuanto mayor sea el número de casos resueltos en el período. En síntesis, es el número de casos resueltos en el período lo que diferencia ambas tasas.

Concretamente, a cada concurso se le ha asignado la tasa de pendencia y de congestión de los juzgados de lo Mercantil correspondiente a la provincia en la que tiene su sede la empresa, y por tanto donde se ha presentado el concurso, en el año de inicio del proceso concursal.

La evolución de las tasas de actividad judicial en el período 2005-2012 se presenta en la tabla 5. Como puede observarse, tanto la tasa de pendencia como la de congestión presentan valores medios para el conjunto del período por encima de la

media nacional, siendo mayores en el caso de los juzgados de lo mercantil

de la provincia de Santa Cruz de Tenerife.

Tabla 5. Tasas de eficiencia judicial. Juzgados de lo Mercantil. Canarias 2005-2012

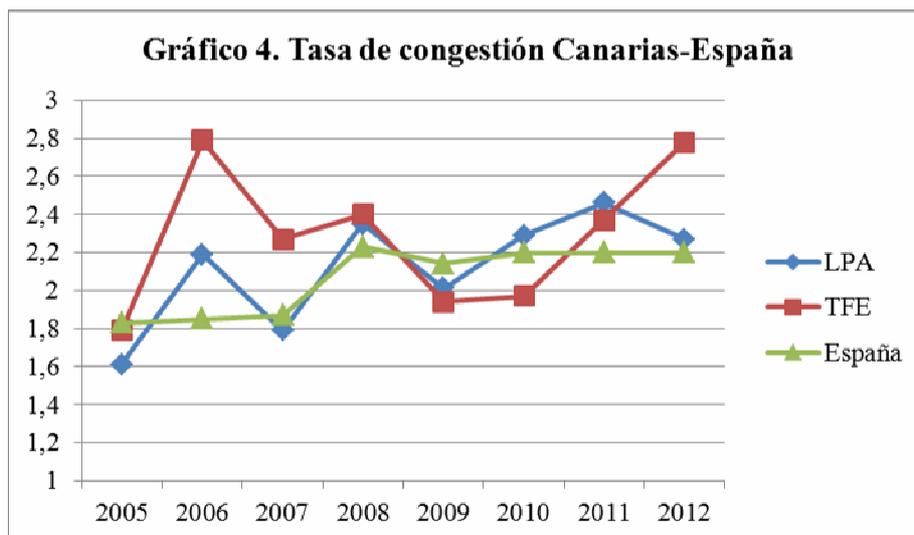
	Pendencia			Congestión		
	LPA	TFE	España	LPA	TFE	España
2005	0,73	0,79	0.83	1,61	1,79	1.83
2006	1,19	1,79	0.85	2,19	2,79	1.85
2007	0,79	1,27	0.87	1,79	2,27	1.87
2008	1,35	1,40	1.23	2,35	2,40	2.23
2009	1,01	0,94	1.14	2,01	1,94	2.14
2010	1,29	0,97	1.20	2,29	1,97	2.20
2011	1,29	1,37	1.20	2,46	2,37	2.20
2012	1,35	1,78	1.20	2,27	2,78	2.20
Media	1.12	1.29	1.05	2.12	2.29	2.06

Fuente: Canarias Consejo General del Poder Judicial (CGPJ). Estadísticas Judiciales por territorio. España CGPJ: La justicia dato a dato

Ambas tasas presentan un comportamiento muy similar ya que, por definición, los valores de la tasa de congestión se sitúan un punto por encima de la pendencia⁹. Por ello, a pesar de que muchos estudios utilizan ambas tasas, en el presente trabajo se ha optado por la tasa de congestión, por ser esta un indicador global de la capacidad resolutive respecto a la carga de trabajo.

En el gráfico 1 se refleja que la tasa de congestión de dichos juzgados en Las Palmas se sitúan en valores muy similares a la media nacional a partir del año 2007 (excepto 2011), mientras que en la provincia de Santa

Cruz de Tenerife las tasas son superiores a la media nacional en todo el período excepto en los años 2005, 2009 y 2010, en los que alcanza sus valores mínimos. En general, en Las Palmas se sitúa entre 1.6 y 2.46 con una tendencia creciente, mientras que en Tenerife oscila entre 1.79 y 2.78. Ello indica que los juzgados de lo mercantil de Las Palmas presentan una mayor eficiencia que los de Tenerife con un menor porcentaje de asuntos pendientes en relación a los resueltos en el período analizado. No obstante, es de destacar que en los dos últimos años ambas provincias presentan una menor eficiencia que la media nacional.



En líneas generales, no puede afirmarse que la evolución anual de la tasa de congestión de los juzgados presente una relación clara con la duración de los concursos. Ello se puede explicar bien porque la duración de los concursos es superior a un año en la mayoría de los casos y sobre todo, porque existen otras razones que explican la duración, cuyo análisis constituye el objetivo del presente estudio. De ahí que se ha optado por considerar la tasa de congestión media de los años transcurridos entre el inicio y la resolución del concurso.

B) ANÁLISIS CONJUNTO DE LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA DURACIÓN DE LOS CONCURSOS DE LAS EMPRESAS CANARIAS

En el apartado anterior hemos realizado un análisis en el que se relaciona la duración del concurso con cada una de las variables de forma individual. No obstante, las conclusiones obtenidas de dicho análisis deben ser corroboradas mediante un análisis multivariante en el que se consideran todas las variables de forma conjunta. Para ello se estima un modelo econométrico en el que la variable dependiente es la duración y las variables explicativas la actividad judicial, la situación económica, el sector de actividad, así como las características de las empresas: tamaño, liquidez, rentabilidad y endeudamiento. En concreto, la variable dependiente utilizada en este trabajo es dicho tiempo de resolución medido en años (Balcaen *et al.*, 2011).

En la tabla 6 se presentan los estadísticos descriptivos de las variables utilizados en el análisis para el conjunto de la muestra. Como puede observarse, el 95% de los concursos han sido resueltos a partir de 2008 (crisis). Por otro lado, la

media del activo indica que los concursos son fundamentalmente de pequeñas y medianas empresas, con una edad media de 14 años, con cierto nivel de liquidez, aunque con un elevado nivel de endeudamiento y escasa rentabilidad.

Tabla 6. Estadísticos descriptivos de las variables

	Media	Mediana	D.T.	Mínimo	Máximo
Duración	2.37	2.37	1.14	0.17	6.37
Congestión	2.23	2.27	0.15	1.86	2.58
Crisis	0.95	1	0.22	0	1
Tamaño	6402.57	2155	19995	80	236739
Edad	14.11	11.64	9.66	2.16	61.27
Liquidez	1.69	1.69	3.00	0.00	25.51
Rentabilidad (%)	-10.51	-3.04	30.88	-2.27	53.61
Endeudamiento (%)	110.97	93.98	93.50	5.00	1104.57

Variables: ver tabla A1 del anexo

Dado que la variable dependiente en el presente estudio es el tiempo que transcurre entre la declaración del concurso y la fecha en que se adopta la decisión de liquidación o reorganización de la empresa, la estimación metodológica más apropiada es un modelo de duración, también denominados modelos de supervivencia o *hazard models*. Estos modelos analizan el tiempo de seguimiento de cada unidad de observación hasta que ocurre un fenómeno predefinido (Salinas, 2008), en nuestro caso la resolución del concurso. Concretamente en este trabajo, se utiliza la especificación basada en la distribución de Weibull¹⁰ (Denis y

Rodgers, 2007; Dewaelheyns y Van Hulle, 2009; Leyman *et al.*, 2011), la cual pertenece al grupo de modelos paramétricos. Para la estimación se ha utilizado el programa STATA 11. Este tipo de análisis requiere previamente detectar la posible existencia de correlación entre las variables, para lo cual se ha elaborado la tabla A3 del anexo. Como puede observarse en dicha tabla, la rentabilidad y el endeudamiento presentan una significativa y elevada correlación, por lo que serán incluidas de forma separada en los modelos.

Los resultados de los modelos estimados se presentan en la tabla 7. Como puede observarse todas las

variables resultan significativas a excepción de la rentabilidad (modelo 1) y el endeudamiento (modelo 2). En ambos modelos se observa que la tasa de congestión presenta un signo positivo lo cual indica, de acuerdo con la lógica, que una mayor acumulación de asuntos en los juzgados de lo mercantil aumenta el tiempo de resolución de los concursos. Por otro lado, la variable crisis presenta un signo negativo. Ello indica que los concursos que se resuelven en los años 2008 o posteriores (inmersos en la crisis económica), se resuelven en

un período de tiempo inferior que los concursos cuya resolución se adopta en los años previos a la crisis. Ello puede explicarse por el hecho de que los agentes involucrados entienden que una menor plazo ahorra costes tanto directos (proceso legal) como indirectos (pérdida de valor de los activos), sobre todo en el caso de que la empresa no sea viable.

Tabla 7. Factores determinantes de la duración de los concursos (I)

Modelo	(1)		(2)	
	β	z	β	z
Congestión	2.98	4.05***	3.04	4.11***
Crisis	-2.05	-4.39***	-2.12	-4.54***
Tamaño	-0.15	-2.23**	-0.13	-1.99**
Edad	0.77	2.73***	0.76	2.71***
Liquidez	0.07	2.99***	0.07	3.03***
Rentabilidad	0.11	0.38		
Endeudamiento			0.05	0.58
Sectores ^a		Si		Si
Constante	-7.04	-4.60***	-7.32	-4.64***
Nº observ.		164		164
LR Chi^2		48.93		49.08
Log Likelihood		-105.13		-105.06

Variables. Ver tabla A1 del anexo.

Muestra: concursos de empresas canarias presentados entre 2004 y 2011, que han pasado a la fase sucesiva hasta diciembre de 2013.

Estimación mediante modelo de duración paramétrico (Weibull).

^a Resultados omitidos ningún sector resulta diferencia significativa en relación al utilizado como referencia, el sector de Construcción)

*, **, *** : significativo al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

En cuanto a las variables específicas de las empresas, se observa que un mayor tamaño contribuye a reducir el tiempo de

resolución del concurso. A pesar de que los concursos de empresas más grandes pueden presentar una mayor complejidad, también es cierto que

este tipo de empresas suele presentar una mayor cantidad y calidad de información, lo cual permite a los acreedores adoptar una decisión con mayor rapidez. Por el contrario, los resultados indican que las empresas de mayor edad disponen de más tiempo para resolver sus concursos, quizá porque su mayor reputación les acredita para disponer de un margen de tiempo en el que tratar de llegar a un acuerdo con sus acreedores. Por último, los concursos de empresas con una mayor liquidez también disponen de más tiempo, lo que puede ser interpretado en la misma línea, con objeto de permitir un posible acuerdo de refinanciación con los acreedores. Además, la disponibilidad de liquidez le permite hacer frente durante mayor tiempo a los gastos propios del proceso concursal.

Análisis en función del tipo de resolución

Algunos autores (e.g., Morrison, 2007; Kwon y Hahn, 2010)

argumentan que los costes de reorganización y la duración del proceso difieren en función del resultado del mismo, por lo que distinguen entre las empresas que se reorganizan y las que se liquidan. Así, Morrison (2007) afirma que los costes del proceso se espera que sean mayores en las empresas que se liquidan. Para las empresas que sobreviven, una larga duración solo implica altos costes administrativos (costes directos), mientras que en el caso de una empresa que termina en liquidación, es más probable que un largo proceso genere más costes directos e indirectos (pérdida de valor de los activos). Por ello, se han reestimado los modelos para cada uno de los colectivos de empresas. Los resultados de estas estimaciones se presentan en la tabla 8¹¹. Los resultados del modelo 3, referido a las empresas que han pasado a la fase de liquidación y que constituyen el 70% de la muestra total, son similares en todas las variables a los expuestos anteriormente.

Tabla 8. Factores determinantes de la duración de los concursos (II)
Liquidación *versus* reorganización

Modelo/Muestra	(3) Liquidación		(4) Reorganización	
	β	z	β	z
Congestión	2.75	2.91***	6.72***	4.27***
Crisis	-1.94	-3.01***	-3.67***	-3.98***
Tamaño	-0.16	-2.05**	-0.07	-0.49
Edad	0.70	2.08**	0.37	0.48
Liquidez	0.06	2.18**	0.39***	3.75***
Rentabilidad	0.07	0.21	0.56	0.69
Sectores ^a		Si		Si
Constante	-6.26	-3.06***	-16.21***	-5.02***
N° observ.		114		50
LR χ^2		29.67		43.43
Log Likelihood		-80.83		-11.71

Variables. Ver tabla A1 del anexo.

Muestra: concursos de empresas canarias presentados entre 2004 y 2011, que han pasado a la fase sucesiva hasta diciembre de 2013.

Estimación mediante modelo de duración paramétrico (Weibull).

^a Resultados omitidos: ningún sector resulta diferencia significativa en relación al utilizado como referencia, el sector de Construcción).

*, **, ***: significativo al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

En cuanto a las estimaciones para la submuestra de empresas que se reorganizan, los resultados coinciden, en general, con los anteriores, excepto en el tamaño y la edad, pues estas variables pierden la significación estadística. Ello puede indicar que cuando la decisión se orienta en el sentido de facilitar la continuidad de las empresas, el tiempo que se demora tal decisión no está condicionado por la dimensión ni por la edad de la empresa, adquiriendo mayor relevancia las variables contextuales de actividad judicial, situación económica así como la liquidez de la empresa.

V. CONCLUSIONES

En el presente estudio se ha analizado la duración de los concursos de acreedores presentados por empresas canarias desde la entrada en vigor de la Ley Concursal de 2003 hasta finales de 2011 y que han pasado a la fase sucesiva hasta diciembre de 2013. En primer lugar se detecta un importante retraso en la resolución de los concursos en Canarias habiendo pasado a la fase sucesiva solo en 45% de los concursos presentados en el período analizado. Además, entre los concursos resueltos, se observa que la

duración de los procesos es superior a la media nacional. Por provincias, si bien las tasas de actividad judicial difieren en algunos años, la duración de los procesos es similar en las dos provincias canarias. De todo ello se concluye que la eficiencia judicial en Canarias, aproximada por la resolución de los concursos, y en particular por la duración de los procesos concursales, es inferior en Canarias que en el conjunto de España.

Los resultados del análisis descriptivo apuntan a la existencia de ciertas diferencias en la duración de los concursos en función del año o del ciclo económico, así como de las características de las empresas. El análisis conjunto de los factores que inciden en la duración permite distinguir entre las variables que contribuyen a aumentar y aquellas que reducen el tiempo de resolución de los concursos. Entre las primeras se encuentran la tasa de congestión judicial, la edad de la empresa y la liquidez, mientras que el año de resolución en época de crisis así como el tamaño de la empresa contribuyen a una reducción de la duración. Por otro lado, la distinción entre el tipo de resolución, reorganización versus liquidación, permite afirmar que, en las empresas que se reorganizan, el tamaño y la edad no parecen ser

relevantes para explicar el tiempo de resolución de los concursos.

Del estudio de los factores determinantes de la duración de los procesos concursales se pueden extraer las siguientes conclusiones:

1. Una mayor tasa de congestión judicial aumenta el tiempo de resolución de los concursos, lo cual resulta coherente con la idea de que la duración per se es un indicador de eficiencia judicial.
2. La duración de los concursos aumenta con la edad, en particular en las empresas que se liquidan. Ello sugiere que las empresas más antiguas presentan una mayor reputación lo que les da un mayor margen de tiempo para negociar la salida del concurso.
3. Una mayor liquidez aumenta el tiempo de resolución, probablemente debido a que dicha liquidez permite soportar los costes de un alargamiento del proceso.
4. La duración de los concursos que se han resuelto en los años de crisis económica es inferior a la de los concursos que se han resuelto en los años previos a la crisis. Ello se puede explicar por el

interés en reducir la pérdida de valor de los activos.

5. El tiempo de resolución de los concursos se reduce con el tamaño de las empresas, sobre todo en el caso de las empresas que se liquidan. Ello puede estar relacionado con quizás porque la mayor calidad de la información de las empresas de mayor dimensión facilita la decisión tanto para los acreedores como para el juez, reduciendo la duración. Además, si la decisión está orientada a la liquidación, cuanto antes se resuelve el proceso, mayor es el ahorro de costes evitando la pérdida de valor de los activos.

Paradójicamente, la rentabilidad y el nivel de endeudamiento de las empresas concursadas no parecen resultar relevantes para explicar la duración, quizá porque todas las empresas concursadas se encuentran en una similarmente mala situación económica y financiera. Por último, el sector de actividad al que se adscribe la empresa tampoco resulta relevante para explicar el tiempo de resolución de los concursos de las empresas canarias.

Por último, consideramos que el presente estudio contribuye a ampliar el conocimiento de los procesos concursales en Canarias, en uno de los aspectos más relevantes como es el tiempo de resolución en la medida en que ello determina en gran medida los costes del proceso tanto directos como indirectos. Es de destacar que la rápida resolución de los procesos es un indicador de la eficiencia del sistema judicial, por lo que el conocimiento de los factores que inciden en el mismo tiene importantes implicaciones para los legisladores. En este sentido, el excesivo porcentaje de concursos pendientes de resolución, unido al tiempo o duración de los mismos, apuntan hacia la ineficiencia del sistema judicial en Canarias. No obstante, además de reducir la tasa de congestión, en el presente estudio se han revelado otros factores que pueden contribuir a reducir el tiempo de resolución, tales como el tamaño de la empresa. Ello pone de relieve la importancia de la calidad de la información facilitada por las empresas, en especial en las de menor dimensión en la medida en que una mejor calidad de información de las empresas en concurso puede contribuir a reducir los costes del proceso en la medida en que agiliza la resolución del mismo.

REFERENCIAS

Aguiar, I. y Ruiz, M.V. (2013). Acreedores asegurados versus no asegurados y tiempo de resolución. Presentado al XXIII Congreso Nacional de ACEDE, Malaga.

Aysun, U. y Khaddaria, R. (2012). Bankruptcy resolution capacity and regional economic fluctuations. Working paper FL 32816 University Central de Florida, Orlando.

Armour, J., Hsu, A. y Walters, A. (2012). The costs and benefits of secured creditor control in bankruptcy: Evidence from the UK, *Review of Law and Economics* 8, 101-135.

Bae, K-H y Goyal, V.K. (2009). Creditor Rights, Enforcement, and Bank Loans. *Journal of Finance*, LXIV, 2: 823-860.

Balcaen, S., Manigart, S. y Ooghe, H. (2011). From distress to exit: determinants of the time to exit, *Journal of Evolutionary Economics* 21, 407-446.

Bandopadhyaya, A. y Jaggia, S. (2001). An analysis of second time around bankruptcies using a split-population duration model, *Journal of Empirical Finance* 8, 201-218.

Bonfim, D., Días, D.A. y Richmond, C. (2012). What happens after corporate default? Stylized facts on access to credit, *Journal of Banking and Finance* 36: 2007-2005.

Branch, B. (2002). The costs of bankruptcy: A review, *International Review of Financial Analysis* 11, 39-57.

Bris, A., Welch, I. y Zhu, N. (2006). The costs of bankruptcy: Chapter 7 liquidation versus Chapter 11 reorganization, *Journal of Finance* LXI, 1253-1303.

Bryan, D., Tiras, S. y Wheatley, C. (2002). The interaction of solvency with liquidity and its association with bankruptcy emergence, *Journal of Business, Finance and Accounting* 29, 935-965.

Bryan, D., Tiras, S. y Wheatley, C. (2010). Are Going Concern Opinions Associated with the Reversal of Financial Distress for Bankrupt Firms?, Working paper, SSRN 1626165.

Campbell, S. (1996). Predicting bankruptcy reorganization for closely held firms, *Accounting Horizons* 10, 12-25.

Consejo General del Poder Judicial (2005 a 2012). Estadísticas, Actividad judicial por territorio. http://www.poderjudicial.es/cgpj/es/Temas/Estadistica_Judicial/Actividad_judicial_por_territorio

Celentani, M., García-Posada M., Gómez F. (2010). The Spanish business bankruptcy puzzle and the crisis. Working paper, FEDEA.

- Dahiya S., John, K., Puri, M. y Ramírez, G. (2003).** Debtor-in-possession financing and bankruptcy resolution: Empirical evidence, *Journal of Financial Economics* 69, 259-280.
- Degryse, H. y Van Cayseele, P. (2000).** Relationship Lending within a Bank-Based System: Evidence from European Small Business Data, *Journal of Financial Intermediation* 9, 90-109
- Denis, D. y Rodgers, K. (2007).** Chapter 11: Duration, Outcome, and Post-Reorganization Performance, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 42, 101-118.
- Dewaelheyns, N. y Van Hulle, C. (2009).** Filtering speed in a Continental European reorganization procedure, *International Review of Law and Economics* 29, 375-387.
- Djankov, S., McLeish, C. y Shleifer, A. (2007).** Private credit in 129 countries, *Journal of Financial Economics* 84, 299-329.
- Fabbri, D. (2010).** Law enforcement and firm financing: theory and evidence. *Journal of the European Economic Association* 8(4):776-816.
- Fabbri, D. y Padula, M. (2002).** Does poor legal enforcement make households credit constrained? Working paper Centro de Estudios de Economía y Finanzas, Universidad de Salerno.
- Franks, J. y Sussman, O. (2005).** Financial Distress and Bank Restructuring of Small to Medium Size UK Companies, *Review of Finance* 9, 65-96.
- Gennaioli, N. y Rossi, S. (2010).** Judicial discretion in corporate bankruptcy. *Review of Financial Studies*, 23, 4078-4114.
- Giacomelli, S. y Menon, C. (2013).** Firm size and judicial efficiency: evidence from the neighbour's Court, Working paper Banca D'Italia n° 898.
- Hotchkiss, E., Smith, D. y Strömberg, P. (2012).** Private Equity and the Resolution of Financial Distress, Working paper, SSRN 1787446.
- Iglesias, P. y Arias, J.C. (2007).** El sistema judicial español: una revisión de los principales problemas de la oferta y demanda de tutela judicial. *Presupuesto y Gasto Público*, 47: 137-160.
- Jappelli, T., Pagano, M. y Bianco, M. (2005).** Courts and Banks: Effects of Judicial Enforcement on Credit Markets. *Journal of Money, Credit and Banking*, 37, 223-244.
- Jacobs, M., Ahmet, Jr., Karagozoglou, K. y Layish, D.N. (2012).** Resolution of Corporate Financial Distress: An Empirical Analysis of Processes and Outcomes, *Journal of Portfolio Management* 38 (2), 117-135.
- Kaiser, K. (1996).** European Bankruptcy Laws: Implications for corporations facing financial distress, *Financial Management* 25, 67-85.

Kwon, S. y Hahn, S.B. (2010). Duration analysis of corporate bankruptcy in the presence of competing risks, *Applied Economics Letters* 17, 1513-1516.

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

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

Leyman, B., Schoors, K.J.L. y Coussement, P. (2008). The Role of Firm Viability, Creditor Behavior and Judicial Discretion in the Failure of Distressed Firms under Court-supervised Restructuring: Evidence from Belgium, Working paper.

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.

Li, K. (1999). Bayesian Analysis of Duration Models: An Application to Chapter 11 Bankruptcy, *Economics Letters* 63 (3), 305-312.

Lubben, S.J. (2008). Corporate Reorganization and Professional Fees, *American Bankruptcy Law Journal* 82, 77-140.

Maksimovic, V. y Phillips, G. (1998). Asset Efficiency and Reallocation Decisions of Bankrupt Firms, *Journal of Finance* LIII, 1495-1532.

Mora-Sanguinetti, S. (2013). El funcionamiento del sistema judicial: Nueva evidencia comparada, *Boletín de Estudios Económicos*, Banco de España, noviembre: 57-67.

Morrison, E. (2007). Bargaining Around Bankruptcy: Small Business Workouts and State Law, Working paper.

Ongena, S., Smith, D.C. (2000). The duration of bank relationships, *Journal of Financial Economics* 61, 449-475.

Pinheiro, A.C. y Cabral, C. (1999). Credit Markets in Brazil: The Role of Judicial Enforcement and Other Institutions, Interamerican Development Bank, Working Papers Series, R-368.

Ravid, S. A. y Sundgren, S. (1998). The comparative efficiency of small-firm bankruptcies: A study of the US and Finnish bankruptcy codes, *Financial Management* 27, 28-40.

Registro Público de Resoluciones Concursales, Ministerio de Justicia <https://www.publicidadconcursal.es/>

Rathinam, F.X. (2014). Procedural Law, Judicial Efficiency and Debt Finance: Evidence from India, Working paper.

Rosales López, V. (2006). Eficiencia del Sistema judicial y Mercado de crédito financiero: una revisión de la literatura. Working paper Centro de Estudios en Derecho y Economía.

Routledge, J. y Gadenne, D. (2000). Financial distress, reorganization and corporate performance, *Accounting and Finance* 40, 233–269.

SABI, Sistema Análisis de Balances Ibéricos, Base de Datos, Informa.

Salinas, M. (2008). Modelos de regresión VI. Análisis de supervivencia, *Ciencia y Trabajo* 28, 75-78.

Shleifer, A. y Vishny, R.V. (1992). Liquidation Value and Debt Capacity: A Market Equilibrium Approach, *Journal of Finance* 47, 1343-1366.

Thorburn, K.S. (2000). Bankruptcy auctions: costs, debt recovery, and firm survival, *Journal of Financial Economics* 58, 337-368.

Van Hemmen, E (2007). Estadística Concursal. Anuario 2007, Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España, Madrid.

Webconcurzal, plataforma online con información sobre el proceso concursal <http://www.webconcurzal.com/>

Wong, B.; Partington, G. y Stevenson, M. (2007). Surviving Chapter 11 Bankruptcies: Duration and Payoff? *Abacus* 43 (3).

Xing, D. (2010). Determinants of bankruptcy protection duration for Canadian firms, Working paper Faculty of Business, Brock University St. Catharines.

ANEXO

Tabla A1. Definición de variables

Denominación	Composición
Congestión	(Nº de casos pendientes a inicios de año+ nuevos casos año) / casos resueltos en el año. Se ha considerado la tasa media de congestión de los años transcurridos entre el inicio y la resolución del concurso
Crisis	Dummie= 1 si concurso se resuelve en 2008 o posterior y 0 si se resuelve en 2007 o anterior
Tamaño	Activo total en miles de euros; logaritmo del activo en el modelo econométrico
Edad	Nº de años desde la constitución de la empresa a la decha de concurso, logaritmo de la edad en el modelo econométrico
Liquidez	Activo corriente/pasivo corriente
Rentabilidad	(Resultado antes de amortizaciones, intereses e impuestos)/activo total
Endeudamiento	Deuda total/activo total
Sector	Variables dummies: Agricultura y Pesca, Industria y Energía, Construcción, Inmobiliarias, Transporte, Hoteles, Comercio, Otros Servicios. Sector de referencia en los modelos: Construcción.

Tabla A2. Distribución sectorial de los concursos

Muestra: concursos sociedades Canarias 2004-2011 resueltos hasta diciembre de 2013

Sector	Nº empresas	% empresas
1. Agricultura y Pesca	4	2.45
2. Industria y Energía	17	10.36
3. Construcción	56	34.14
4. Inmobiliarias	36	21.95
5. Transportes	16	9.75
6. Hoteles	17	10.37
7. Comercio	8	4.88
8. Otros Servicios	10	6.10
Total	164	100

Tabla A3. Matriz de correlaciones

	1	2	3	4	5	6	7
1. Duración	1						
2. Congestión	-0.1749**	1					
3. Crisis	0.1660**	0.4259***	1				
4. Tamaño	0.0822	0.0674	0.1250	1			
5. Edad	-0.2380***	0.0472	-0.0394	0.1829**	1		
6. Liquidez	-0.1717**	0.0048	-0.0136	0.1731**	-0.0041	1	
7. Rentabilidad	-0.0625	0.0403	-0.1321*	0.2478***	0.0321	0.1277	1
8. Endeudam.	0.0406	-0.1103	0.0213	-0.3296***	-0.1709**	-0.1533*	-0.5090***

Variables: ver tabla A1 del anexo.

*, **, *** : significativo al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

Tabla A4. Factores determinantes de la duración de los concursos (III)

Modelo	(5) Liquidación		(6) Reorganización	
	β	z	β	z
Congestión	2.90	3.08***	6.46	4.36***
Crisis	-2.04	-3.18***	-3.72	-4.05***
Tamaño	-0.14	-1.83*	-0.01	-0.08
Edad	0.72	2.11**	0.32	0.41
Liquidez	0.06	2.20**	0.42	3.61***
Endeudamiento	0.08	0.88	0.22	0.47
Sector ^a		Si		Si
Constante	-6.78***	-3.28***	-16.32***	-4.85***
Nº observaciones		114		50
LR Chi^2		30.28		43.17
Log Likelihood		-80.52		-11.84

Variables. Ver tabla A1 del anexo.
Muestra: concursos de empresas canarias presentados entre 2004 y 2011, que han entrado en fase de liquidación hasta diciembre de 2013.
Estimación mediante modelo de duración paramétrico (Weibull)
^a Resultados omitidos (ningún sector resulta diferencia significativa en relación al utilizado como referencia, el sector de Construcción)
*, **, *** : significativo al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

¹ Ley 22/2003, de 22 de julio que entra en vigor en 1 de septiembre de 2004. Esta normativa ha sido modificada, entre otras, por la Ley 13/2009, de 3 de noviembre, de reforma de la legislación procesal y por la ley 38/2011 de 10 de octubre de 2011.

² En este índice, por ejemplo, UK obtiene una puntuación de 4, Francia de 0 y USA de 1.

³ www.webconcural.com

⁴ Se han excluido las sociedades cooperativas, fundaciones y otras formas jurídicas distintas a la S.A. y S.L.

⁵ <https://www.publicidadconcural.es/>. En este registro, a petición del interesado, se eliminan las empresas que han terminado el proceso. En este caso se ha recurrido a la webconcural (www.webconcural.com). La citada página web fue consultada hasta diciembre de 2013.

⁶ Este criterio es seguido por van Hemmen en el anuario de estadística concursal publicado desde 2007 por el Colegio de Registradores.

⁷ La distribución de la muestra por sectores se presenta en la tabla A2 del anexo.

⁸ Iglesias y Arias (2007) utilizan como indicadores de eficiencia judicial tres de los cuatro propuestos por el Consejo General del Poder Judicial: tasa de resolución, de pendencia y de congestión.

⁹ No obstante, se han detectado algunas discrepancias a este respecto, por ejemplo en los años 2005, 2011 y 2012, las tasas de pendencia y congestión facilitadas por el CGPJ no responden a este criterio.

¹⁰ Para una explicación detallada de estos modelos, aplicados además a este tipo de estudios, véase Xing (2010).

¹¹ En la tabla 8 solo se han incluido los modelos 4 y 5 que incluyen la variable rentabilidad. Los modelos 5 y 6 que en los que se sustituye la rentabilidad por el endeudamiento, presentan resultados similares y pueden consultarse en la tabla A4 del anexo.