



Deuda bancaria versus deuda comercial y tiempo de resolución del concurso



Inmaculada Aguiar Díaz y María Victoria Ruiz Mallorquí*

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, Campus de Tafira, 35017, Las Palmas de Gran Canaria, España

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo:

Recibido el 21 de marzo de 2014
Aceptado el 11 de septiembre de 2014
On-line el 7 de marzo de 2015

Códigos JEL:

G21
G33
K22

Palabras clave:

Fracaso
Deuda bancaria
Deuda comercial
Tiempo de resolución

JEL classification:

G21
G33
K22

Keywords:

Bankruptcy
Bank debt
Trade debt
Time of bankruptcy

R E S U M E N

El presente estudio tiene por objeto analizar la incidencia de la deuda bancaria versus deuda comercial en el tiempo de resolución de los concursos en España. Para ello se utiliza una muestra de 567 empresas que han entrado en concurso entre 2004 y 2009. Los resultados obtenidos revelan un comportamiento diferenciado de los acreedores bancarios y comerciales, tanto en función del nivel de deuda como del tipo de resolución. Así, mientras que los primeros permiten un alargamiento del proceso, los segundos tratan de acortarlo. Además, estos resultados se mantienen en la muestra de empresas que se liquidan, mientras que en las empresas que se reorganizan solo es relevante la actitud de los acreedores comerciales, los cuales además tienen un comportamiento diferente en función del tipo de resolución.

© 2015 AEDEM. Publicado por Elsevier España, S.L.U. Este es un artículo Open Access bajo la licencia CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

Bank debt versus trade debt and time of bankruptcy resolution

A B S T R A C T

This work has the aim of analyzing the influence of bank and trade debt in the duration of the process of bankruptcy in Spain. To that end, a sample of 567 firms, that fill in bankruptcy between 2004 and 2009, is used. The results show a different behavior between banks and trade creditors, considering the level of their debt and the type of bankruptcy resolution. Thus, whereas the former allow a lengthening of the process, the latter try to reduce it. In addition, those results remain in the sample of firms that liquidate, whereas in the firms that reach an agreement, only the attitude of trade creditors is relevant, who besides, have a different behavior depending on the type of resolution.

© 2015 AEDEM. Published by Elsevier España, S.L.U. This is an open access article under the CC BY-NC-ND license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

1. Introducción

El presente estudio analiza la duración o tiempo transcurrido en el proceso de resolución del concurso en España, país caracterizado por un tejido empresarial dominado por las pequeñas y medianas empresas, con una escasa presencia en los mercados de valores, y un sistema financiero basado en la banca. La duración del proceso puede ser importante porque puede afectar al resultado (reorgani-

zación o liquidación), así como al valor de los activos de la empresa (Dahiya, John, Puri y Ramírez, 2003).

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 (López, Torre y Sanfilippo, 2008). El marco debería ser suficientemente claro para que el proceso sea lo más eficiente posible. La literatura relativa a la resolución del fracaso distingue dos tipos de sistemas que se derivan de la legislación aplicada: los orientados al deudor (e.g., Francia o Capítulo 11 EE. UU.) y los orientados al acreedor (e.g., UK), existiendo un amplio debate acerca de la mayor o menor eficiencia de cada uno. La legislación española,

* Autor para correspondencia.

Correo electrónico: vruiz@defc.ulpgc.es (M.V. Ruiz Mallorquí).

Ley Concursal de 2003 y desarrollos posteriores, puede situarse en una posición intermedia entre ambos extremos.

En este sentido, 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, los cuales aumentan con la duración. Por tanto, la eficiencia del proceso también se refleja en el tiempo necesario para resolver el fracaso (Hotchkiss, Smith y Strömberg, 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 (Dewaelheyns y Van Hulle, 2009). 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, Welch y Zhu, 2006; Armour, Hsu y Walters, 2012).

Por otro lado, los costes también dependen de los incentivos de los agentes que controlan el proceso para retrasar o agilizar la resolución del mismo (Kaiser, 1996). Sin duda uno de los grupos de agentes más relevantes en el proceso son los acreedores. La legislación de la insolvencia en muchos países otorga a los acreedores un importante papel en la resolución del fracaso (Fisher y Martel, 1995). En este contexto, el presente estudio trata de analizar la incidencia de los distintos tipos de acreedores, en particular bancarios y comerciales, en la duración del proceso. Así mismo, el grado de concentración de la deuda de la empresa en manos de unos y otros puede condicionar la resolución del proceso (Franks y Sussman, 2005; Von Thadden, Berglöf y Roland, 2010), debido a las diferentes características que uno y otro tipo de acreedores presentan. Pero además, mientras que los acreedores bancarios son considerados tradicionalmente en la literatura como acreedores asegurados al poder aportar deuda colateralizada (Welch, 1997; Repullo y Suárez, 1998), si bien también pueden aportar deuda sin garantías, los acreedores comerciales forman parte de la categoría de no asegurados (Miwa y Ramseyer, 2005; Tsuruta y Xu, 2007). En este sentido, Ayotte y Morrison, 2009 sostienen que la negociación entre acreedores asegurados y no asegurados puede distorsionar el proceso de reorganización, dando lugar a una inadecuada localización de los recursos debido a que las distintas partes tienen diferentes preferencias. Por su parte, Dewaelheyns and Van Hulle (2009), señalan que los incentivos y decisiones de los distintos tipos de acreedores son potencialmente importantes en determinar los factores que impulsan el funcionamiento del procedimiento así como la duración del mismo.

Entre los estudios que analizan el tiempo de resolución dominan los relativos al mercado estadounidense, caracterizado por un sistema financiero orientado al mercado y una legislación de fracaso con una mayor protección del deudor (e.g., Bandopadhyaya y Jaggia, 2001; Dahiya et al., 2003; Bris et al., 2006; Denis y Rodgers, 2007; Morrison, 2009; Hotchkiss et al., 2012). En el ámbito europeo se encuentran los de Leyman, Schoors y Coussement (2008), Dewaelheyns y Van Hulle (2009) y Balcaen, Manigart y Ooghe (2011), referidos a Bélgica y Thorburn (2000) a Suecia. Por último, el estudio de Xing (2010) se centra en Canadá y el de Kwon y Hahn (2010) en Corea. Es de desatacar que la evidencia empírica previa no es concluyente.

La principal aportación del estudio que se presenta se deriva de ser el primer trabajo referido a empresas españolas en el que se analiza la incidencia de los distintos tipos de acreedores en el tiempo de resolución del concurso. Su importancia se deriva sobre todo 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 en 2008-2009, que ha aumentado sensiblemente

el número de concursos, así como la morosidad de las entidades bancarias (Bonfim, Díaz y Richmond, 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. Por último, es preciso puntualizar que el número de estudios que analizan la resolución de los procedimientos concursales o de insolvencia en empresas no cotizadas es escaso (Leyman, Schoors y Coussement, 2011).

El resto del trabajo se estructura de la siguiente forma. En el segundo apartado, con objeto de situar el trabajo en el contexto de la legislación española, se realiza una síntesis de los principales aspectos relativos a la resolución y a los plazos en la Ley Concursal de 2003. Los argumentos teóricos que sustentan las hipótesis planteadas se exponen en el tercer apartado. En el cuarto se presentan los aspectos metodológicos, en el quinto los resultados y en el sexto y último la discusión de resultados y las conclusiones del estudio.

2. Tiempo de resolución del concurso en la legislación española

El concurso de acreedores está regulado en España por la Ley 22/2003, de 22 de julio que entra en vigor en 1 de septiembre de 2004 y desarrollos posteriores (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).

La resolución del concurso hace referencia a aquella fase del procedimiento concursal en la que se decide si la empresa continúa con su actividad bajo la aprobación de un convenio o se procede a su liquidación. En concreto, en el caso español, constituye el final de la denominada fase común del procedimiento y el comienzo de la fase sucesiva (fase de convenio o fase de liquidación). En este sentido, según la exposición de motivos de la Ley concursal española, el convenio es la solución normal del concurso, por lo que la ley lo fomenta con una serie de medidas, orientadas a alcanzar la satisfacción de los acreedores a través de un acuerdo. Entre las medidas para facilitar esta solución del concurso destaca la admisión de la propuesta anticipada de convenio que el deudor puede presentar con la propia solicitud de concurso voluntario o, incluso, cuando se trate de concurso necesario. Si no se aprueba una propuesta anticipada y el concursado no opta por la liquidación, se abre la fase convenio.

La otra posible vía de resolución del concurso es la liquidación de la empresa. Esta se puede producir a petición del deudor, bien en el momento de solicitar el concurso, o bien durante la vigencia del convenio, si le es imposible cumplir con los pagos comprometidos (art. 142). Así mismo, la liquidación puede ser solicitada por los acreedores. Es de destacar que las facultades de administración y posesión del patrimonio quedan suspendidas durante la fase de liquidación y además en el caso de personas jurídicas, la resolución judicial que inicia la fase de liquidación conlleva la disolución de la empresa y el cese de los administradores que serán sustituidos por la administración concursal (art. 145). El procedimiento de liquidación tiene como objetivo agrupar los activos de la empresa, determinar las deudas pendientes de pago, y satisfacer las mismas en la forma y orden prescrito en la Ley. La liquidación puede dar lugar a una venta individualizada de los activos o como un conjunto, en cuyo caso pueden retener las sinergias generadas por la empresa.

En cuanto al tipo de acreedores, la Ley Concursal, distingue en función de la prioridad de sus créditos, entre acreedores privilegiados, ordinarios y subordinados (art. 89.1). Entre los primeros se encuentran los acreedores titulares de créditos con garantía real consistente en bienes afectos a la actividad, para los cuales la Ley establece la suspensión de los procesos de ejecución que se

Download English Version:

<https://daneshyari.com/en/article/1010650>

Download Persian Version:

<https://daneshyari.com/article/1010650>

[Daneshyari.com](https://daneshyari.com)