

# LA EMPRESA EN CANARIAS

Sección coordinada por

**INMACULADA AGUIAR DÍAZ**

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

## INTRODUCCIÓN

La importancia del procedimiento concursal se puede analizar a la luz de los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística, según los cuales el número de concursos de acreedores presentados en España ha experimentado un incremento del ochenta por cien en el año 2009 en relación con el año anterior, siendo esta una de las principales consecuencias de la crisis empresarial por la que atraviesa la economía española. En este contexto, el estudio que se presenta trata de situar a Canarias en el mapa concursal español, aportando una visión más homogénea que la obtenida a partir de la información sobre el número de concursos. Así mismo, el estudio aporta una radiografía de las sociedades concursadas en Canarias y su comparación a nivel nacional.

En España, a diferencia de otros países, sobre todo del ámbito anglosajón, el concurso de acreedores es visto por los empresarios como el último recurso, más que como una posible solución a los problemas derivados de la insolvencia financiera. De ahí que a pesar del aumento en el número de concursos, muchas empresas en difi-

cultades optan por otras vías tales como la liquidación, la negociación privada o la venta de la empresa en funcionamiento. Ello induce a pensar que la magnitud del fracaso empresarial no se puede medir solamente por el número de concursos. De ahí el interés por conocer la magnitud del problema desde una perspectiva más amplia.

La mayoría de los estudios sobre fracaso empresarial se proponen obtener un modelo "ad hoc" sobre la base de una muestra generalmente referida a empresas de una determinada comunidad autónoma. Dicho planteamiento, si bien tiene sus ventajas, presenta el inconveniente de la dificultad de efectuar comparaciones acerca del fracaso empresarial entre distintos ámbitos. Por ello, una aportación de este estudio es que utiliza un modelo contrastado en la literatura a nivel internacional.

Por último, es de destacar como principal novedad del estudio el análisis de la calidad de la información en las empresas concursadas, lo cual tiene importantes implicaciones prácticas para los usuarios de la información financiera revelada por las empresas.

# EL FRACASO EMPRESARIAL EN CANARIAS

**INMACULADA AGUIAR DÍAZ\***

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. Tasa de insolvencia.
  - A) Evolución del tejido empresarial. Canarias-España. 2004-2009
  - B) Evolución del número de concursos. Canarias-España. 2004-2009
  - C) Evolución de la tasa de insolvencia. Canarias-España. 2004-2009
- III. Características socioeconómicas de las sociedades concursadas en Canarias.
  - A) Distribución sectorial de las sociedades concursadas canarias
  - B) Distribución de las sociedades concursadas canarias por tamaño
  - C) Distribución de las sociedades concursadas canarias por edad
- IV. Situación financiera preconcursal de las empresas canarias.
  - A) Análisis univariante de la solvencia preconcursal de las empresas canarias
  - B) Análisis multivariante de la solvencia preconcursal de las empresas canarias. El modelo de Altman (1993)
- V. Calidad de la información de las empresas concursadas canarias.
- VI. Conclusiones.

---

\* La autora desea expresar su agradecimiento a la Cátedra "la Caixa" de Estudios Financieros y Bancarios de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, y en especial al becario de la misma, Roberto Brito Rodríguez por su inestimable colaboración en el proceso de localización y tratamiento de la información utilizada en el estudio.

### **Resumen del contenido:**

*El presente estudio tiene un doble objetivo. Por un lado, desde la perspectiva macroeconómica, se trata de situar a Canarias en el mapa concursal español si bien de forma homogénea a través de la tasa de insolvencia, y no solo en base al número de concursos. Por otra parte, desde un punto de vista microeconómico, se realiza una radiografía de las empresas concursadas en Canarias y su comparación a nivel nacional. En este contexto, el principal objetivo se centra en validar el modelo de Altman y su aplicación a la predicción del fracaso empresarial en Canarias. Los resultados revelan que aproximadamente un treinta por ciento de las sociedades canarias con información en la base de datos SABI en el año 2008 se encuentran en situación de insolvencia financiera. Por último, el estudio aborda el problema de la calidad de la información en las empresas concursadas, reflejándose que escasas empresas concursadas son auditadas y aproximadamente un tercio de las mismas no presenta sus cuentas los años previos al concurso. Este “silencio contable” puede ser considerado en sí mismo como una señal de escasa calidad informativa.*

## **I. INTRODUCCIÓN**

Las empresas a lo largo de su vida, pasan por distintas etapas, las cuales pueden estar más o menos vinculadas al ciclo económico. En la actualidad nos encontramos inmersos en una severa crisis económica internacional que ha originado, entre otras consecuencias, que empresas de distintos sectores de la actividad económica se encuentren inmersas en dificultades financieras. En este sentido, se ha demostrado que el crecimiento económico está inversamente relacionado con el número de insolvencias, de forma que las empresas con dificultades financieras se reducen si la situación económica es favorable, mientras que se incrementan en momentos de recesión o de menor crecimiento económico. Por otra parte, se ha revelado una incidencia diferenciada de la crisis en función del tipo de actividad realizada por las empresas, poniéndose de relieve la importancia de la adscripción sectorial. En este contex-

to, el objetivo del presente estudio es analizar el fracaso empresarial en Canarias y su comparación a nivel nacional, a partir de la entrada en vigor de la Ley Concursal de 2003, y en especial al período posterior a 2007 en el que se inicia la actual crisis.

Siguiendo a Calvo-Flores *et al.* (2007), podemos definir el fracaso de una empresa como “el resultado de un proceso económico complejo con múltiples dimensiones entre las que se encuentran las características de la población empresarial, la demografía de las empresas, el acceso a los mercados financieros, la estrategia financiera seguida por las empresas, o la estructura de los mercados productivos”.

Desde el punto de vista financiero, el fracaso se asocia a la insolvencia. En este sentido, una empresa tendrá problemas de insolvencia cuando no pueda hacer frente a las obligaciones de pago contraídas, y además no tenga acceso a financiación adicio-

nal a través del sistema financiero. Dicha insolvencia se manifiesta en distintas etapas, desde el incumplimiento de los compromisos de pago, la obtención de pérdidas durante varios ejercicios consecutivos, la reducción de capital por pérdidas, hasta la existencia de recursos propios negativos. De ahí que se distinguen dos tipos de insolvencia: insolvencia técnica, derivada de problemas de liquidez e insolvencia definitiva, cuando la empresa ha acumulado un nivel de pérdidas que sus deudas superan el valor de sus activos, dando lugar a un patrimonio neto negativo (López, 2005).

Desde una perspectiva jurídica, puede decirse que una empresa fracasa cuando se ve inmersa en un proceso concursal. Sin embargo, no todas las empresas con problemas de insolvencia entran en el procedimiento concursal, puesto que puede optar por otras vías tales como ser adquirida como entidad en funcionamiento, o solucionar sus problemas con una negociación privada. Por tanto, las alternativas para resolver una situación de fracaso empresarial son básicamente dos: 1) el establecimiento de acuerdos privados entre accionistas y acreedores y 2) el arbitrio del sistema judicial a través de la solicitud de declaración legal de fracaso empresarial. La elección entre ambas vías depende básicamente de los costes que implica cada una de ellas, de la dispersión de los acreedores y de la asimetría existente entre accionistas y acreedores respecto a la verdadera situación de la empresa (Fernán-

dez, 2004). Según esta autora, en España, el papel predominante de la banca en la financiación de las empresas, unido al coste y dilación del proceso concursal, hacen que las empresas opten mayoritariamente por el acuerdo privado.

La actual legislación concursal española se recoge en la Ley 22/2003, de 9 de julio, que entra en vigor el 1 de septiembre de 2004. Esta norma establece en su artículo segundo, como presupuesto objetivo, que el deudor se encuentre en estado de insolvencia actual o inminente, considerada ésta como la imposibilidad de cumplir regularmente con sus obligaciones exigibles. Como principal novedad con respecto a la legislación anterior, se establece la posibilidad de que las personas físicas sin actividad empresarial soliciten el concurso. Más recientemente, el Real Decreto-Ley 3/2009, introduce algunas reformas tendientes a agilizar y abaratar el proceso, la cual en opinión de algunos expertos si bien ha sido positiva, no ha logrado los objetivos deseados<sup>1</sup>.

En términos generales, la legislación de la insolvencia debería proporcionar una estructura que permita a las empresas viables, pero con problemas de liquidez, reorganizarse y continuar sus negocios y a las no viables ser liquidadas. Uno de los pilares de la Ley Concursal de 2003, según se indica en su preámbulo, es garantizar la continuidad de la empresa. Para ello se diseña un procedimiento orientado al reflo-

---

<sup>1</sup> Véase Cinco Días, 5 de marzo de 2010.

tamiento de empresas viables. En este punto, Fernández (2004) se cuestiona si en un contexto de asimetría informativa es posible diferenciar entre las empresas viables y las que no lo son, dando lugar a la denominada ineficiencia *expost*. Es decir, la posibilidad de que se liquiden empresas viables o por el contrario, de que se permita continuar en funcionamiento a empresas que deberían ser liquidadas. Esta autora sostiene que en un sistema concursal orientado a la protección del deudor, como es el caso español, es improbable que se liquiden empresas viables, encontrándose las ineficiencias más bien en permitir que continúen empresas no rentables.

El resto del estudio se desarrolla de la siguiente forma. En el segundo apartado se ubica a la Comunidad Autónoma de Canarias en el mapa concursal español, para lo cual, partiendo de la información proporcionada por el INE, se calcula la tasa de insolvencia. En el tercero se realiza una radiografía de las empresas concursadas en Canarias con objeto de obtener una caracterización de las mismas en base al

sector de actividad, tamaño y edad, a partir de la base de datos SABI. En el cuarto apartado se analiza la situación financiera preconcursal, y en particular se trata de evaluar la aplicabilidad del modelo de Altman (1993) para predecir la crisis empresarial en el contexto de Canarias. Por último, se analiza la calidad de la información financiera proporcionada por las empresas en los años previos al concurso.

## II. TASA DE INSOLVENCIA

La información publicada por el INE en relación con las estadísticas del procedimiento concursal se refiere al número de concursos por comunidad autónoma. Ello permite una primera aproximación al grado de utilización del procedimiento concursal. No obstante, dicha información debe ser analizada en relación con la población de empresas existente en cada comunidad, lo cual se realiza a través de la tasa de insolvencia. Dicha tasa se interpreta como la proporción de concursos por cada mil empresas, y se obtiene a partir de la siguiente expresión:

$$Tasa\ de\ insolvencia = (n^{\circ}\ de\ concursos / n^{\circ}\ de\ empresas) \times 1.000$$

Por ello, en este apartado se realiza un análisis comparativo de la tasa de insolvencia en Canarias en relación con el conjunto nacional. De ahí que resulte relevante presentar previamente una panorámica de ambas variables.

### A) EVOLUCIÓN DEL TEJIDO EMPRESARIAL. CANARIAS-ESPAÑA. 2004-2009

El número de empresas existentes en Canarias y España en el período 2004-

2009 se presenta en la tabla 1. Como puede observarse en dicha tabla, el número de empresas ha experimentado un importante incremento entre 2004 y 2008, si bien el 2009 se produce un descenso, que asciende a 1.242 sociedades en Canarias y 7.993 en España. Esto representa un 2,19% en relación al año prece-

dente en Canarias, y un 0,57% a nivel nacional. Es decir, en Canarias se produce en el año 2009 una mayor destrucción del tejido empresarial que en el conjunto nacional. Además, se deduce que el porcentaje que representa Canarias en el mapa empresarial español se mantiene en torno al 4% en todo el período.

**TABLA 1. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS. CANARIAS-ESPAÑA. 2004-2008**

Año	Canarias			España		
	Total	Personas Físicas	Sociedades	Total	Personas Físicas	Sociedades
2004	120.294	72.153	44.162	2.942.583	1.738.456	1.077.401
2005	128.020	75.788	47.878	3.064.129	1.767.265	1.161.095
2006	132.810	76.966	51.204	3.174.393	1.791.126	1.238.517
2007	140.414	80.975	54.476	3.336.657	1.853.012	1.327.202
2008	143.471	81.641	56.567	3.422.239	1.857.931	1.396.848
2009	139.381	78.697	55.325	3.355.830	1.793.897	1.388.855

Fuente: Elaboración propia a partir del INE

Por otra parte, tanto en Canarias como en el conjunto nacional, el porcentaje que representan las sociedades mercantiles sobre el total de empresas ha aumentado desde el 37% en el año 2005 al 40% en el 2008, lo cual revela que la destrucción del tejido empresarial ha afectado en mayor medida a las empresas no societarias, personas físicas con actividad empresarial.

## **B) EVOLUCIÓN DE LOS CONCURSOS CANARIAS-ESPAÑA. 2004-2009**

La información publicada por el INE en relación con el concurso de acreedores se refiere al número de deudores concursados,

distinguiendo entre personas físicas y empresas. Estas a su vez pueden ser personas físicas con actividad empresarial o sociedades. A partir de los datos publicados, se observa como el número de deudores concursados ha crecido de forma importante en España los tres últimos años pasando de 1.147 en el año 2007 a 3.298 en el 2008 y 5.922 en el año 2009.

La tabla 2 recoge la evolución del número de concursos en Canarias y España en el período 2004-2009, distinguiendo entre personas físicas con y sin actividad empresarial y empresas con forma jurídica societaria. El número total

de sociedades concursadas a lo largo del período 2004-2009 se eleva a 10.456 en el conjunto de España y 238 en Canarias, lo que supone una cuota del 2,27%. Analizando la evolución se detecta un significativo incremento del número de con-

curso en los años 2008 y 2009, como consecuencia de la crisis. De hecho, las sociedades concursadas en Canarias en los dos últimos años suponen un 63% de las presentadas en todo el período, y un 71% para España.

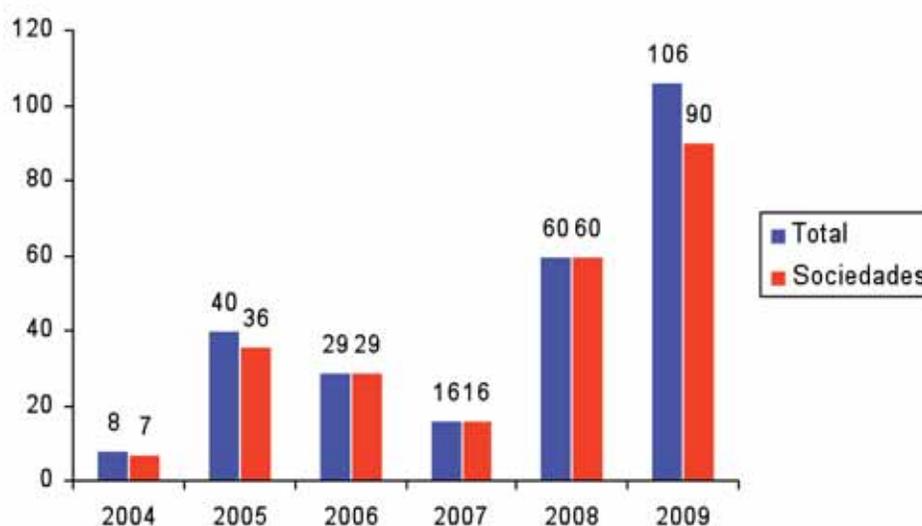
**TABLA 2. EVOLUCIÓN DE LOS CONCURSOS CANARIAS-ESPAÑA. 2004-2009**

Año	Canarias				España			
	Total	PF sin Act. Emp.	PF con Act. Emp.	Sdades.	Total	P.F. sin Act. Emp.	P.F. con Act. Emp.	Sdades.
2004	8	0	1	7	202	9	9	184
2005	40	3	1	36	1.001	74	25	902
2006	29	0	0	29	968	52	24	892
2007	16	0	0	16	1.147	114	31	1.002
2008	60	0	0	60	3.298	404	133	2.761
2009	106	11	5	90	5.922	938	269	4.715
<b>Total</b>	<b>259</b>	<b>14</b>	<b>7</b>	<b>238</b>	<b>12.538</b>	<b>1.591</b>	<b>491</b>	<b>10.456</b>

*P.F. sin Act. Emp.; P.F. con Act. Emp.: Personas Físicas con/sin actividad empresarial, respectivamente; Sdades.: sociedades*

*Fuente: Elaboración propia a partir del INE*

**GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN DE LOS CONCURSOS EN CANARIAS. 2004-2009**

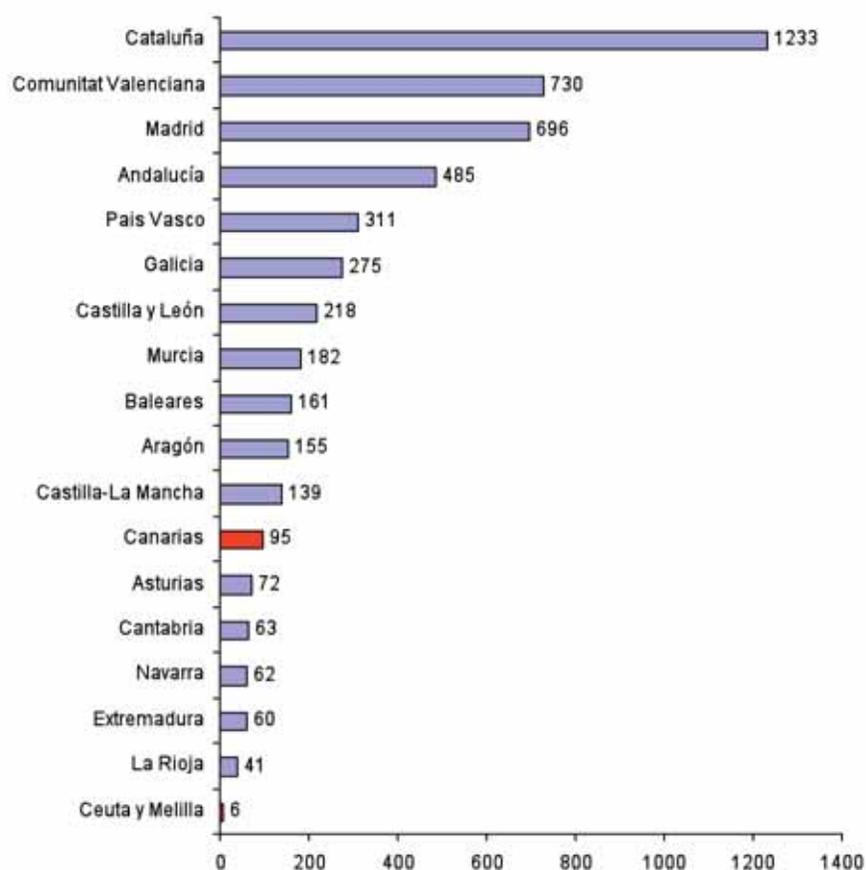


Fuente: Elaboración propia a partir del INE

Como puede observarse en la tabla 2, así como en el gráfico 1, la práctica totalidad de los concursos corresponden a sociedades, representando en el conjunto del período un 92% en Canarias y un 83% en España. Además, en Canarias solamente en el año 2005 se presentan tres concursos por personas físicas sin actividad empresarial, y ninguno en el resto de los años. Además, si unimos todos los concursos realizados por personas físicas en el período en Canarias, suponen un escaso 8% del total. Este por-

centaje se duplica a nivel nacional. Ello indica que en Canarias la utilización del procedimiento concursal está fundamentalmente vinculada a las sociedades. Ello, unido al hecho de que las personas físicas no están obligadas a hacer pública sus cuentas anuales, nos conduce a referiremos en este trabajo exclusivamente al colectivo de sociedades. Además, Canarias se sitúa entre las Comunidades Autónomas con menor número de empresas concursadas en el año 2009, tal como se refleja en el gráfico 2.

**GRÁFICO 2. NÚMERO DE EMPRESAS CONCURSADAS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2009**



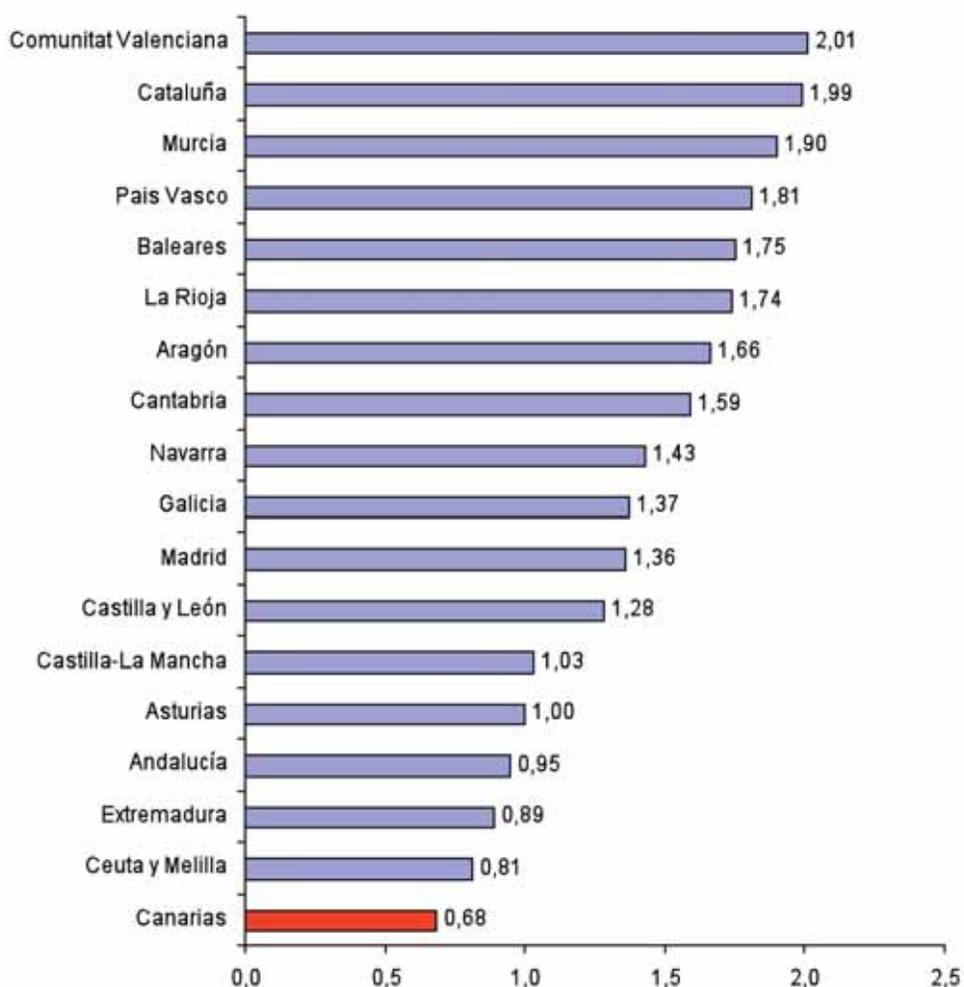
Fuente: Elaboración propia a partir del INE

### C) EVOLUCIÓN DE LA TASA DE INSOLVENCIA. CANARIAS-ESPAÑA. 2004-2009

Como hemos indicado anteriormente, con objeto de comparar en términos homogéneos la situación concursal de Canarias con el conjunto nacional se utiliza la tasa de insolvencia. Si se analiza la tasa de insolvencia referida al total de concursos y empresas existentes en cada comunidad autónoma, se detecta que Canarias presen-

ta la menor tasa en 2009, como se refleja en el gráfico 3. En dicho gráfico se observa, así mismo, como entre las comunidades con una tasa superior a la media se encuentran La Rioja, Cantabria, comunidades con un menor número de concursos que Canarias en dicho año. Por el contrario, comunidades como Madrid con un elevado número de concursos, se sitúan por debajo de la media en cuanto a la tasa de insolvencia. Ello corrobora la necesidad de efectuar las comparaciones en términos relativos.

**GRÁFICO 3. TASA DE INSOLVENCIA POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2009**



Fuente: Elaboración propia a partir del INE

No obstante, tal como hemos demostrado en el apartado anterior, la práctica totalidad de los concursos en Canarias corresponde a las sociedades. Por ello, en el presente estudio se ha optado por analizar la

evolución de dicha tasa a partir de los concursos de empresas con forma jurídica societaria. La tabla 3 refleja la evolución de la tasa de insolvencia de sociedades en Canarias y a nivel nacional en el período 2004-2009.

**TABLA 3. TASA DE INSOLVENCIA DE SOCIEDADES CANARIAS-ESPAÑA. 2004-2009**

Año	Canarias	España
2004	0,16	0,17
2005	0,75	0,78
2006	0,57	0,72
2007	0,29	0,75
2008	1,06	1,98
2009	1,63	3,39

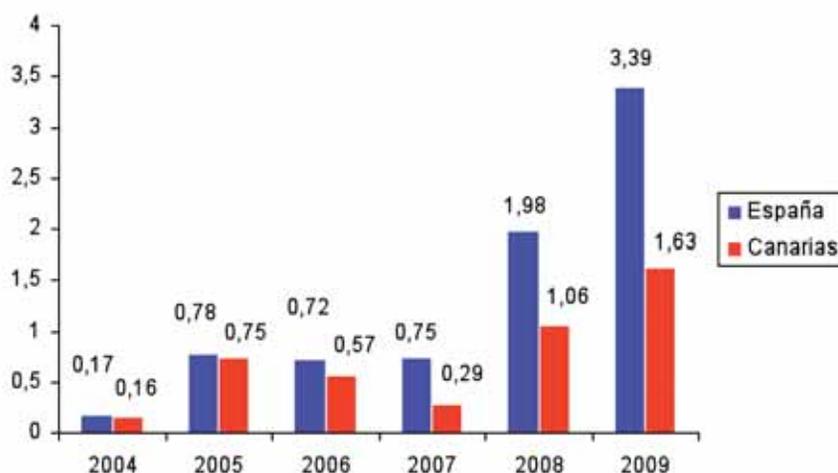
Tasa de insolvencia = (nº de concursos de sociedades/nº de sociedades) x 1000

Fuente: Elaboración propia a partir del INE

Como se refleja en la tabla 3 y en el gráfico 4, la tasa de insolvencia en Canarias se mantiene en todo el período por debajo del conjunto nacional. Además, en el período 2005-2007 se observa un descenso de la citada tasa en Canarias,

mientras que se mantiene estable en el conjunto nacional. Así mismo, ya entrada la crisis, en los años 2008 y 2009, si bien se produce un importante aumento, la tasa en Canarias se sitúa en torno a la mitad de la observada a nivel nacional.

**GRÁFICO 4. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE INSOLVENCIA CANARIAS-ESPAÑA. 2005-2009**

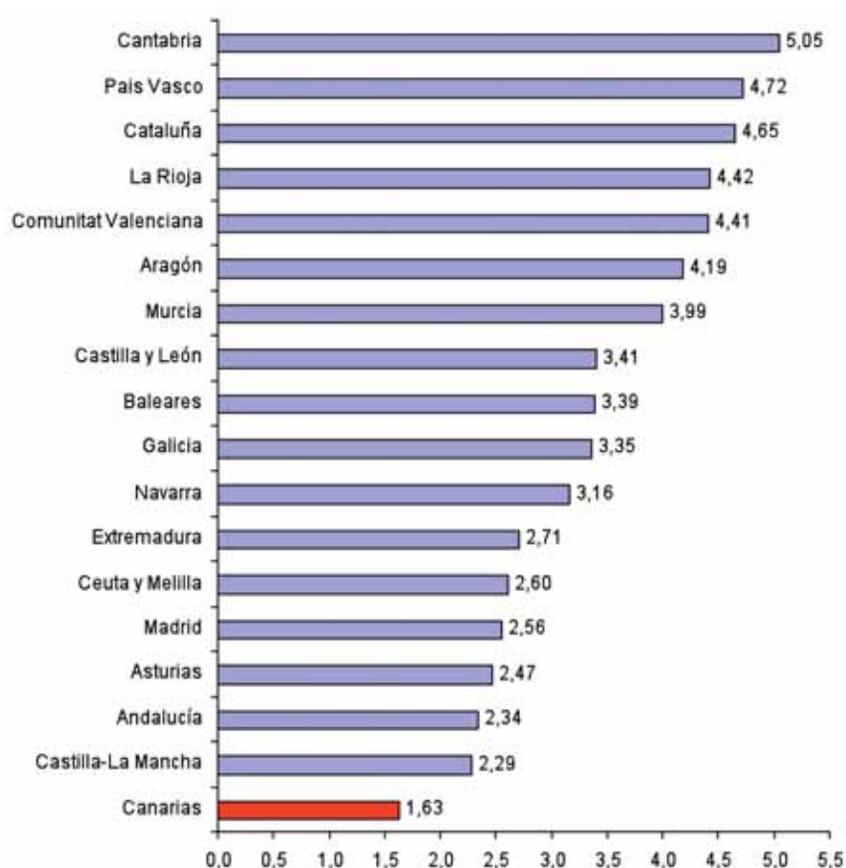


Fuente: Elaboración propia a partir del INE

Con objeto de situar a Canarias en el mapa autonómico español, se ha calculado también la tasa de insolvencia referida exclusivamente a las sociedades. El resultado se refleja en el gráfico 5, en el que, como puede observarse, Canarias ocupa el último lugar en el ranking, siendo en este caso Cantabria la

comunidad autónoma con mayor tasa de insolvencia, seguida del País Vasco, Cataluña, La Rioja y la Comunidad Valenciana. Es de destacar que esta última Comunidad se sitúa en mejor posición en este ranking que en el presentado en relación con la totalidad de concursos (ver gráfico 3).

**GRÁFICO 5. TASA DE INSOLVENCIA DE SOCIEDADES POR COMUNIDAD AUTÓNOMA**



Fuente: Elaboración propia a partir del INE

Por último, distinguiendo por las dos provincias canarias (ver tabla 4), se detecta un mayor número de concursos en la provincia de Las Palmas. En el conjunto del período, un 74% corresponde a sociedades domiciliadas en la provincia de Las Palmas,

frente a un 26% en la de Tenerife. Estos datos no se corresponden con el número de empresas existentes en cada provincia, el cual es muy similar, por lo que la tasa de insolvencia es superior en la provincia de Las Palmas, en todos los años del período

analizado, destacando la diferencia existente en el año 2009, en la que la tasa de

la provincia de Las Palmas supera el triple de la tasa de Santa Cruz de Tenerife.

**TABLA 4. TASA DE INSOLVENCIA LAS PALMAS-TENERIFE. 2005-2009**

Año	Las Palmas			Santa Cruz de Tenerife		
	Concursos Sociedades	Sociedades	Tasa de insolvencia	Concursos sociedades	Sociedades	Tasa de insolvencia
2004						
2005	30	24.076	1,25	7	23.802	0,29
2006	22	25.646	0,86	7	25.558	0,27
2007	10	27.529	0,36	6	26.947	0,22
2008	42	28.440	1,48	18	28.127	0,64
2009	72	27.604	2,60	23	27.721	0,83
<b>Total</b>	<b>176</b>			<b>61</b>		

Tasa de insolvencia = (nº de sociedades concursadas/nº de sociedades) x 1000

Fuente: Elaboración propia a partir del INE

### III. CARACTERÍSTICAS DE LAS SOCIEDADES CONCURSADAS EN CANARIAS

En este apartado se analizan las características individuales de las empresas concursadas en Canarias. Para ello se ha utilizado la base de datos SABI la cual contiene información de sociedades no financieras, tanto la contenida en las cuentas anuales como relativa a la fecha de constitución, el sector de actividad, la localización geográfica, la forma jurídica, la auditoría, y el estado en el que se encuen-

tra la empresa entre los cuales figura el concurso, así como la fecha de entrada en el procedimiento concursal. Concretamente, se han seleccionado las empresas con domicilio social en Canarias, que se encuentran en situación de concurso a partir del año 2004, primer año en el que se presentan de acuerdo con la vigente Ley Concursal, hasta la fecha de inicio del presente estudio<sup>2</sup>. Esta selección proporciona un total de 214 empresas<sup>3</sup>.

En la tabla 5 se presenta una distribución de las empresas canarias en situación de

<sup>2</sup> Marzo de 2010.

<sup>3</sup> En cuatro de las empresas no se dispone del dato relativo a la fecha de concurso. El número de concursos en el período 2004-2009 asciende a 171, el cual difiere de la cifra proporcionada por el INE, y que figura en la 2, la cual asciende a 238. Ello se debe por un lado a que la base de datos no contiene la totalidad de sociedades existentes en España, y por otro a que solo se localizan como concursadas las que en la fecha actual continúan inmersas en el procedimiento, por lo que no figuran aquellas sociedades en las que se ha resuelto el concurso.

concurso en el período 2004-2010, indicando el número de sociedades en función de la fecha de presentación del concurso. Como puede observarse, la inmensa mayoría se localiza en 2009. Además, es de destacar que a pesar del poco recorrido del año 2010,

ya se han producido 39 concursos de empresas en Canarias, lo que representa una media mensual aproximada de 20 empresas, superando con creces los valores de años precedentes, concretamente una media mensual de 10 empresas en el año 2009.

**TABLA 5. SOCIEDADES CONCURSADAS EN CANARIAS. 2004-2010**

Año	Nº
Último trimestre 2004	1
2005	7
2006	7
2007	14
2008	24
2009	118
Enero-febrero 2010	39
Sin datos	4
<b>Total</b>	<b>214</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

#### **A) DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS CONCURSADAS CANARIAS**

La importancia del sector de actividad se deriva de que la adscripción sectorial determina la existencia de importantes diferencias relativas a los medios de producción, los ciclos productivos, la estructura competitiva, así como a los modos de distribución (Mora, 1994). En este sentido, la literatura sostiene que las empresas ajustan sus ratios financieros a la media

del sector al que pertenecen (Lev y Sunder, 1979).

La tabla 6 recoge la distribución sectorial de las empresas canarias concursadas. A efectos de facilitar la comparación con las estadísticas del INE, se han clasificado las empresas en los siguientes sectores de actividad: Agricultura y pesca, Industria y Energía, Construcción, Promoción y Actividades Inmobiliarias, Comercio, Transporte, Hostelería y Resto de servicios.

**TABLA 6. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS SOCIEDADES CONCURSADAS CANARIAS. 2005-2010 (%)**

Sector	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total
Agricultura y Pesca	0	0	28,57	0	1,69	5,13	<b>3,83</b>
Industria y Energía	14,29	14,29	0	8,33	8,47	15,38	<b>9,57</b>
Construcción, Promoción y Actividades Inmobiliarias	71,43	28,57	21,43	54,17	44,92	51,28	<b>45,93</b>
Comercio	0	14,29	42,86	16,67	20,34	10,26	<b>18,66</b>
Transporte	14,29	0	7,14	4,17	2,54	5,13	<b>3,83</b>
Hostelería	0	28,57	0	4,17	9,32	5,13	<b>7,66</b>
Resto de servicios	0	14,29	0	12,50	12,71	7,69	<b>10,53</b>
<b>Total de empresas</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>14</b>	<b>24</b>	<b>118</b>	<b>39</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

La distribución sectorial de las empresas concursadas revela una pauta diferenciada en el período 2005-2007, y del 2007 al 2010. Así, en los primeros años se observa que ya antes de la crisis, en el año 2005, un 71% de las empresas concursadas son constructoras o inmobiliarias. En 2006 las empresas constructoras comparten protagonismo con la hostelería, sumando entre ambos sectores casi un 60%. El año 2007 se caracteriza por el predominio del sector comercial y por la aparición de los primeros concursos de empresas agrícolas. En el período 2008-2010 la constructoras e inmobiliarias representan en torno al 50% del total de concursos, seguidas a distancia por las empresas comerciales. Estos dos sectores suponen alrededor del 70% en los últimos años. Es de señalar que el sector industrial, que no había tenido un gran protagonismo en materia de concursos iniciada la crisis, aparece en el segundo puesto del ranking en lo

que va del año 2010. En síntesis, para el conjunto del período, se revela un predominio del sector constructor e inmobiliario seguido del comercio, superando entre ambos el 60% de las empresas concursadas canarias en el período 2005-2010.

Partiendo de la información proporcionada por el INE, referida a 2009, podemos afirmar que en comparación con el conjunto nacional, Canarias coincide con la media española en cuanto a que el primer lugar lo ocupa el sector constructor. Sin embargo, difiere en el que ocupa el segundo puesto ya que en Canarias es el comercio mientras que en el conjunto de España es la industria, siendo el comercio el tercero en número de concursos en el año 2009. La pauta observada a nivel nacional en el año 2009 se vislumbra en Canarias en los meses transcurridos del año 2010 en el que, como hemos comentado, la industria recupera el protagonismo en la actividad concursal.

## B) DISTRIBUCIÓN DE LAS SOCIEDADES CONCURSADAS CANARIAS POR TAMAÑO

Para distribuir las empresas concursadas por tamaño se han seguido los criterios establecidos por el INE, tanto en relación con el número de empleados como con la cifra de negocios, al objeto de facilitar la comparación con las cifras publicadas por dicho instituto.

La distribución de empresas concursadas canarias en función del número de

empleados, en el período 2005-2009, se presenta en la tabla 7. Como puede observarse, las empresas con menos de 50 empleados, es decir las pymes, representan un 82% del total, y entre este colectivo, aproximadamente un 38% son microempresas (menos de 10 empleados) y un 44% son de tamaño pequeño. Estos datos coinciden con los observados a nivel nacional (INE, referidos a 2009), en el que el porcentaje de pymes se sitúa en torno al 84% y el de microempresas es de un 44%.

**TABLA 7. DISTRIBUCIÓN DE LAS SOCIEDADES CONCURSADAS CANARIAS EN FUNCIÓN DEL NÚMERO DE EMPLEADOS**

Tamaño	Nº de empleados*	Número	%
Microempresas	1-2	25	11,96
	3-5	25	11,96
	6-9	29	13,88
Pequeñas	10-19	36	17,22
	20-49	57	27,27
Medianas y grandes	50-99	11	5,26
	100 o más	17	8,13
Sin datos		14	4,31
<b>Total de empresas</b>		<b>214</b>	<b>100</b>

\* SABI no contiene información de empresas sin asalariados

La tabla 8 presenta la distribución de las empresas concursadas en Canarias, en función de la cifra de negocios, de acuerdo con el criterio seguido por el INE. Como puede observarse en la citada tabla, un 55% son microempresas (cifra de negocios inferior a 2 millones de euros), le siguen con un 36% las peque-

ñas empresas (con cifra de negocios entre 2 y 10 millones de euros) y el resto pueden considerarse medianas y grandes empresas<sup>4</sup>. A nivel nacional, concretamente para el año 2009, el porcentaje de microempresas se eleva al 62%, superando al observado para este colectivo en Canarias.

<sup>4</sup> El criterio del INE a este respecto no distingue entre las empresas con ventas superiores a los 10 millones de euros, mientras que la Recomendación de la CE sitúa el umbral de las grandes empresas en 50 millones de euros.

**TABLA 8. DISTRIBUCIÓN DE LAS SOCIEDADES CONCURSADAS CANARIAS EN FUNCIÓN DE LA CIFRA DE NEGOCIOS**

Tamaño	Cifra de negocios (miles de euros)	Número	%
Microempresas	< 2.000	116	55,50
Pequeñas	2000-5000	60	28,71
	5000-10000	16	7,66
Medianas y grandes	> 10000	16	7,66
Sin datos		6	0,48
<b>Total</b>		<b>214</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

### C) DISTRIBUCIÓN DE LAS SOCIEDADES CONCURSADAS CANARIAS POR EDAD

La edad hace referencia a la antigüedad de la empresa en el momento de presentar el concurso de acreedores. De ahí que ha sido calculada por diferencia entre

la fecha de concurso y la fecha de constitución. Como se puede deducir de la tabla 9, aproximadamente el 50% de las empresas concursadas canarias en el período 2005-2010, cuenta con menos de 10 años, un 42% tiene una edad comprendida entre 10 y 30 y solo un 8% tiene más de 30 años.

**TABLA 9. DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS CONCURSADAS CANARIAS EN FUNCIÓN DE LA EDAD EN LA FECHA DEL CONCURSO. 2005-2009**

Nº de años	Número	%
1-5	37	16,35
6-9	68	31,77
10-19	66	30,84
20-29	22	10,28
30-49	15	7,00
50 o más	1	0,001
Sin datos	6	2,80
<b>Total de empresas</b>	<b>214</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

Por consiguiente, más del 80% de las empresas concursadas en Canarias tiene menos de 20 años en la fecha de presentar

el concurso, siendo similar el porcentaje de las empresas entre 6 y 9 años al de las empresas entre 10 y 19. Estos resultados

están en línea con la evidencia empírica previa. En este sentido, la literatura señala que el fracaso empresarial está inversamente relacionado con la edad de la empresa, de tal forma que es más probable que una empresa joven fracase a que lo haga una con mayor antigüedad (Calvo-Flores *et al.* 2007). No obstante, es de destacar que no son las empresas de reciente creación (menos de 5 años de vida) las más propensas al concurso. Ello puede explicarse por el hecho de que, en caso de dificultades, estas empresas pueden optar más fácilmente por la liquidación.

#### **IV. SITUACIÓN FINANCIERA PRECONCURSAL DE LAS EMPRESAS CANARIAS**

Desde los estudios pioneros de Beaver (1966) y Altman (1968), la literatura ha considerado que los ratios financieros pueden ser utilizados como predictores del fracaso empresarial. En este sentido, numerosas investigaciones se han centrado en la obtención de modelos de predicción del fracaso<sup>5</sup>. Así mismo, los estudios previos establecen el desequilibrio en las variables financieras (endeudamiento, liquidez, rentabilidad, etc.) como la principal causa o consecuencia del fracaso de la empresa (Calvo-Flores *et al.*, 2007).

Para analizar la situación financiera de las empresas antes del concurso nos hemos basado en los últimos estados financieros disponibles en la base de datos SABI. En este sentido, como afirma Jones (1987) hay que tener especial cuidado a la hora de obtener los datos de los estados financieros en las fechas cercanas a la quiebra. En primer lugar, es muy posible que dichos datos estén manipulados y, en segundo lugar, es posible que dichos datos ni siquiera se hagan públicos. Para solucionar este último inconveniente, la mayoría de los autores, consideran como datos contables del último año previo a la quiebra, los últimos datos disponibles (Mora, 1994).

Atendiendo a las diferentes etapas por las que atraviesan las empresas en dificultades financieras, la tabla 10 refleja la situación financiera de las empresas concursadas canarias en el período 2005-2010. Concretamente, se ha calculado el número y porcentaje de dichas empresas que presentan problemas de liquidez (aproximado por la ratio corriente: activo corriente/pasivo corriente), así como las empresas que presentan pérdidas o recursos propios negativos en el último año previo al concurso con información disponible en la base de datos SABI.

---

<sup>5</sup> Para una revisión de los estudios sobre predicción del fracaso empresarial, véase Mora (1994), Laffarga y Mora (1998) y Rubio (2008).

**TABLA 10. SITUACIÓN FINANCIERA PRECONCURSAL DE LAS SOCIEDADES CANARIAS\***

	Nº	%
<b>Liquidez</b>		
Empresas concursadas con Ratio Corriente < 1	97	45%
<b>Resultados</b>		
Empresas concursadas con Resultado del Ejercicio < 0	128	60%
<b>Patrimonio neto</b>		
Empresas concursadas con Recursos Propios < 0	66	30%
<b>Total de empresas</b>	<b>214</b>	

\* El último ejercicio disponible en SABI no es necesariamente el anterior al concurso.  
Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

Como puede observarse en la tabla 10, en el último año disponible antes del concurso, un 45% de las empresas concursadas presenta problemas de liquidez, el 60% obtiene pérdidas y, un 30% presentaba recursos propios negativos. Este último dato está en consonancia con el encontrado por Abad *et al.* (2002) en el que un 25% de las empresas analizadas presentaba el año previo al concurso un patrimonio neto negativo, destacando además que esta cifra había aumentado en relación con los años anteriores (dos o tres años previos al concurso). Es de señalar que 63 empresas no presentan en las últimas cuentas anuales disponibles antes del concurso ningún síntoma de dificultades financieras, es decir, su ratio corriente es superior a la unidad, obtienen beneficios, y no tienen recursos propios negativos. La información disponible de estas empresas es en la mitad de los casos correspondiente al año previo al concurso, y en el 25% de los casos corresponde a tres años antes. Ello induce a cuestionar el grado de fiabilidad de la información financiera de estas

empresas, en la medida en que no parece creíble esta "buena salud financiera" en años tan cercanos a aquel en el que entran en el procedimiento concursal. Ello nos conduce a analizar el grado de calidad de la información financiera, aspecto que abordamos en el último apartado del estudio.

Con objeto de profundizar en el análisis de la situación financiera preconcursal, se ha procedido a efectuar un análisis de la solvencia de las empresas concursadas. Para ello hemos seguido dos procedimientos alternativos. En primer lugar, se realiza un análisis univariante, a través de una selección de ratios financieros individualmente considerados y en segundo lugar, se procede a aplicar un modelo multivariable, en concreto el modelo de Altman.

#### **A) ANÁLISIS UNIVARIANTE DE LA SOLVENCIA PRECONCURSAL DE LAS EMPRESAS CANARIAS**

El análisis univariante de la solvencia se basa en la idea de que los ratios financieros

experimentan un deterioro a medida que se aproxima el fracaso (Beaver, 1968). A su vez, se plantean dos perspectivas: patrimonial y de viabilidad. La primera permite evaluar la capacidad de la empresa de hacer frente a sus compromisos de pago con su patrimonio, mientras que la segunda presume que la empresa continúa en funcionamiento, por lo

que trata de evaluar la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones financieras con los recursos generados.

La tabla 11 recoge los ratios seleccionados para cada perspectiva, así como un valor de referencia, con objeto de facilitar la interpretación de los mismos.

**TABLA 11. RATIOS UTILIZADOS EN EL ANÁLISIS DE LA SOLVENCIA**

Denominación	Composición	Referencia
<b>Análisis patrimonial</b>		
Endeudamiento	Deuda total / Activo	< 0,5
Estructura de la deuda	Deuda a corto plazo / Deuda total	< 0,5
Liquidez	(Activo corriente- existencias) / Pasivo corriente	> 1
<b>Análisis de viabilidad</b>		
Cobertura de gastos financieros	Resultado antes de intereses e impuestos / gastos financieros	> 1
Cobertura del servicio de la deuda	Resultado antes de intereses e impuestos + amortizaciones / (gastos financieros + deuda a corto plazo*)	> 1

\* Debe considerarse la deuda no comercial a corto plazo

Fuente: Elaboración propia

Con objeto de obtener resultados homogéneos, hemos calculado los citados ratios para aquellas empresas que han presentado concurso en el año 2008 o posterior, y que cuentan con información disponible en la base de datos SABI al menos dos años antes del concurso. La muestra de sociedades concursadas canarias que cumple estos criterios es de 125.

Los resultados obtenidos se presentan en la tabla 12. Como puede observarse, el nivel medio de endeudamiento supera el 100 por cien, lo cual indica que existen

empresas con recursos propios negativos, si bien su número es inferior a la mitad ya que la mediana es 0,94. Por otra parte, se observa un elevado porcentaje de deuda con vencimiento a corto plazo (inferior a un año). La deuda a corto representa para la mayoría de las empresas más del 75% de su deuda total, lo que revela un alto grado de exigibilidad. Los ratios de liquidez adoptan valores inferiores a la unidad en todos los estadísticos, lo cual indica una total ausencia de liquidez en estas empresas, corroborándose su incapacidad para cumplir con sus deudas.

**TABLA 12. RATIOS DE SOLVENCIA PRECONCURSAL DE LAS EMPRESAS\***

	Patrimonial			Viabilidad	
	Endeudam.	Deuda CP	Liquidez	RCGF	RCSD
Media	1,18	0,64	0,70	-26,25	-0,07
Mediana	0,94	0,73	0,63	-0,08	0
Desviación típica	1,44	0,29	0,51	133,69	0,46
Cuartil 1	0,81	0,39	0,34	-5,73	-0,22
Cuartil 3	1,05	0,92	0,86	1,19	0,09

\*Concurso en 2008 o posterior y cuentas disponibles al menos dos años antes del concurso

Endeudam.: deuda total/activo; Deuda CP: deuda a corto plazo/deuda total; Liquidez: activo corriente menos existencias/pasivo corriente); RCGF: resultado antes de intereses e impuestos / gastos financieros; RCSD: resultado antes de intereses, impuestos y amortizaciones/(gastos financieros + deuda a corto plazo)

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

En cuanto a la viabilidad, el ratio de cobertura de gastos financieros presenta valores negativos tanto en media como mediana, siendo aproximadamente un 25% de las empresas (tercer cuartil mayor que uno), que se encuentran en condiciones de hacer frente a sus gastos financieros con los recursos generados. Por último, como era previsible al tratarse de empresas concursadas, el ratio de cobertura del servicio de la deuda en el año previo al concurso, es inferior a la unidad en todos los estadísticos.

Por tanto, el análisis univariante de la solvencia nos permite concluir que la gran mayoría de las empresas concursadas canarias presentan en los años previos al concurso una situación financiera caracterizada por un elevadísimo nivel de endeudamiento, sesgado al corto plazo, con graves problemas de liquidez y una nula capacidad para hacer frente a los compromisos derivados de la deuda.

Por último, frente al primer análisis efectuado en el que un cierto número de empresas presentan una situación financiera preconcursal aparentemente solvente, al profundizar en el análisis de la solvencia, así como eliminar las empresas cuya información contable dista más de dos años de la fecha de concurso, se detecta una mayor incidencia de la insolvencia financiera en el colectivo objeto de estudio.

#### **B) ANÁLISIS MULTIVARIANTE DE LA SOLVENCIA PRECONCURSAL DE LAS EMPRESAS CANARIAS. EL MODELO DE ALTMAN (1993)**

El estudio seminal de Altman (1968) propone un modelo multivariante en el que a través de una combinación de cinco ratios financieros se obtiene una puntuación, denominada *Z-score*, la cual se puede interpretar a partir de un baremo propuesto por dicho autor en el citado trabajo. Este primer estudio de

Altman plantea un modelo aplicable a sociedades cotizadas. Posteriormente, el propio autor propone varias adaptaciones, una de las cuales es la referida a empresas no cotizadas. Esta es la que

utilizamos en el presente estudio. La tabla 13 recoge los ratios que integran el modelo, así como la puntuación o ponderación de los mismos, según el modelo de Altman (1993).

**TABLA 13. RATIOS UTILIZADOS EN EL MODELO DE ALTMAN (1993)  
PARA EMPRESAS NO COTIZADAS**

Denominación	Abreviatura	Composición	Ponderación
Rentabilidad económica	ROA	Resultado antes de intereses e impuestos / Activo	3,107
Rotación del activo	ROT	Ventas / Activo	0,998
Capacidad de autofinanciación	BR	Beneficios retenidos/Activo	0,847
Liquidez	L	(Activo Corriente-Pasivo Corriente)/Activo	0,717
Autonomía Financiera	AF	Fondos Propios / Deuda total	0,420

Fuente: Altman (1993)

El cálculo de la Z de Altman (1993), por tanto, responde a la siguiente ecuación:

$$Z = 3,107 \times ROA + 0,998 \times V + 0,847 \times BR + 0,717 \times L + 0,420 \times AF$$

Dada su composición, todos los ratios pueden considerarse indicadores directos de la solvencia. Ello significa que un mayor valor de cada uno de los ratios es representativo de una mejor solvencia. Por tanto, un mayor valor de Z será interpretado como una mejor salud financiera, o como una menor probabilidad de insolvencia. Concretamente, Altman (1993) propone un baremo para interpretar adecuadamente el valor de Z, de tal forma que valores de Z inferiores a 1,23 representan una elevada probabilidad de insolvencia, mientras que valores superiores a 2,90 indican una

buena solvencia. La zona comprendida entre 1,23 y 2,90 se puede interpretar como empresas con síntomas de deterioro financiero, o con una probabilidad intermedia de insolvencia.

Los resultados obtenidos de la aplicación del modelo de Altman (1993) al colectivo de sociedades concursadas canarias que han presentado concurso en el año 2008 o posterior y que cuentan con información disponible en SABI al menos dos años antes de concurso, se presentan en la tabla 14.

**TABLA 14. RESULTADOS DEL MODELO DE ALTMAN (1993)  
EMPRESAS CONCURSADAS CANARIAS\***

Z	% de empresas
Z < 1,23	72%
1,23 < Z < 2,90	22%
Z > 2,90	6%

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

Los resultados indican que un 72% de las empresas concursadas se encuentra en el año previo al concurso en situación de insolvencia financiera, y un 22% presenta síntomas de deterioro financiero. Ello puede interpretarse a la luz de la propia Ley Concursal, la cual establece como presupuesto objetivo que las empresas se encuentren en insolvencia "actual o inminente". No obstante, un 6% de las empresas concursadas parece gozar de buena salud financiera uno o dos años antes del concurso. Ello puede tener una interpretación dual: a) la aplicación del modelo de Altman tiene un cierto margen de error, lo cual sería asumible desde el punto de vista científico; b) la información financiera de las empresas no aporta la imagen fiel de su situación en la etapa preconcursal. Esta segunda interpretación aconseja,

de nuevo, analizar la calidad de la información.

Por último, con objeto de valorar el grado de solvencia de las empresas canarias, y una vez validado el modelo de Altman en este contexto, se ha procedido a replicar el estudio para el conjunto total de empresas canarias con información disponible en SABI referida al año 2008, el cual asciende a 20.426 empresas. Los resultados obtenidos (ver tabla 15), revelan que un 36% de las empresas canarias se encuentran en el año 2008 en situación de insolvencia y un 33% presentan síntomas de deterioro financiero. Sólo un 31% pueden calificarse como solventes, según este modelo. Por tanto, podríamos afirmar que el fracaso empresarial afecta a un mayor número de empresas en Canarias, de las que se acogen finalmente al procedimiento concursal.

**TABLA 15. RESULTADOS DEL MODELO DE ALTMAN (1993)  
MUESTRA: 20.426 EMPRESAS CANARIAS EN 2008**

Z	% de empresas
Z < 1,23	36,26%
1,23 < Z < 2,90	32,79%
Z > 2,90	30,95%

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

## V. CALIDAD DE LA INFORMACIÓN DE LAS EMPRESAS CONCURSADAS CANARIAS

Los resultados obtenidos en los apartados anteriores, aconsejan, tal como se ha comentado, analizar la calidad de la información. Esta dimensión ha sido aproximada por dos variables: la disponibilidad de cuentas en el Registro Mercantil en los años previos a la presentación del concurso y la existencia y contenido del informe de auditoría en dichos años. Con respecto a la auditoría, es de destacar que la misma constituye uno de los principales mecanismos existentes para el control externo de la discrecionalidad contable. La teoría de la agencia considera la figura del auditor como un mecanismo de control que reduce los costes de agencia, parte de los cuales vienen determinados por los incentivos de manipulación (Jensen y Meckling, 1976). De ahí que se espera que el auditor elimine, reduzca o al menos señalice las acciones de manipulación. No obstante, en determinado tipo de situaciones, como las de cercanía al fracaso, los ajustes conta-

bles pueden estar más relacionados con la situación de crisis de la empresa que con auténticos niveles de manipulación (Arnedo *et al.*, 2005).

Los resultados obtenidos del análisis individualizado de esta información para las empresas concursadas canarias en el período 2004-2010 se presentan en la tabla 16. Como puede observarse en la citada tabla, aproximadamente un 65 por ciento de las empresas concursadas presenta sus cuentas anuales en el año previo al concurso, lo cual evidencia que un 35 por ciento no lo hace, al menos en tiempo y forma, lo cual se requiere para que este disponible en SABI. Estos datos confirman las afirmaciones vertidas en la literatura por distintos autores (Jones, 1987, Mora, 1994, entre otros). Concretamente, esta última sostiene: "en los años previos al concurso algunas empresas no hacen públicos sus estados financieros, y otras los presentan con retraso y/o habiendo manipulado la información contable, sobre todo en el caso de empresas pequeñas y, en general, de empresas no cotizadas".

**TABLA 16. CALIDAD DE LA INFORMACIÓN DE LAS EMPRESAS CONCURSADAS CANARIAS. 2005-2010**

	Nº	%
Número de empresas concursadas	210	100
Empresas con cuentas en SABI año t-1	137	65.24
Empresas con cuentas en SABI año t-2	35	16.67
Empresas con cuentas en SABI año t-3	16	7.62
Empresas con cuentas en SABI año t-4 o anterior	22	10.48
Empresas con obligación de ser auditadas en los años previos al concurso*	26	
Empresas con obligación de ser auditadas que no presentan auditoría	7	
Empresas con informe de auditoría en algún año previo al concurso	28	
Informes de auditoría	88	
Informes favorables	46	52
Informes con salvedades	37	42
Informes denegados o desfavorables	5	6

Año t-1, año anterior a la fecha de concurso; t-2: dos años antes de la fecha de concurso, etc.

\* Se han considerado obligadas las empresas que el último año disponible previo al concurso cumplen al menos dos de las tres requisitos siguientes: al menos 50 empleados, cifra de negocios 5.700 miles de euros y total activo 2.850 miles de euros.

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

En cuanto a la existencia de informe de auditoría hemos de tener en cuenta en primer lugar la obligatoriedad o no de cumplir este requisito. Como es sabido, la exigencia de auditoría se produce en aquellas empresas cuyas cuentas deba formularse en formato normal. Se han considerado posibles obligadas las empresas que el último año disponible previo al concurso cumplen al menos dos de las tres requisitos siguientes: al menos 50 empleados, cifra de negocios 5.700 miles de euros y total activo 2.850 miles de euros.

No obstante, independientemente de la obligación de auditar las cuentas, la ausencia de un informe emitido por una firma auditora, es en sí misma un indicio de escasa calidad, en la medida en que no es posible verificar el contenido de la información revelada en las cuentas anuales, como afirman Kano *et al.* (2007).

Por otra parte, el incumplimiento de la obligación de auditar las cuentas empeora aun más la calidad de dicha información. Este incumplimiento se produce en 7 de las 28 empresas concursadas obligadas a someter sus cuentas al auditor, lo que representa un 25%. En cuanto a las empresas que presentan auditoría, es de señalar que se encuentran empresas no obligadas por la normativa contable, si bien pueden haberse visto obligadas a ello por otros motivos (solicitud de socios, de una entidad financiera, etc.). El número total de informes de auditoría correspondientes a las empresas canarias concursadas en el período analizado asciende a 88, lo que representa una media de tres años por empresa auditada.

Por último, entre las empresas que presentan informe de auditoría, el indicador utilizado para medir la calidad es la opinión del auditor, la cual se considera representativa del contenido del informe (Arnedo *et al.*, 2005). De esta forma, si la auditoría resulta denegada o con salvedades, la información contenida en las cuentas anuales es de menor calidad que la contenida en cuentas con una opinión de auditoría favorable.

Como se refleja en la tabla 16, los informes favorables suponen un 52%, mientras que el 48% restante corresponde a informes con salvedades (42%) o denegados y desfavorables (6%). Por tanto, puede afirmarse que aproximadamente la mitad de los informes emitidos por las firmas de auditoría en los años previos a la fecha de presentación del concurso por parte de las empresas canarias presenta salvedades, lo cual es indicativo de que el auditor detecta algún tipo de irregularidades en las cuentas. Estos resultados están en línea con los argumentos esgrimidos por algunos autores en relación con la existencia de manipulación en los estados contables de las empresas en los años previos al concurso (Mora, 1994), para aumentar la confianza del público (Beaver, 1968 y Wilcox, 1971), o para maquillar su imagen (Abad *et al.* 2002).

En este sentido, Abad *et al.* (2002) encuentran que aproximadamente un tercio de las cuentas anuales de las empresas fracasadas presenta algún tipo de irregularidad. Por su parte, Arnedo *et al.* (2005), sobre una muestra de 533 empresas espa-

ñolas que han solicitado un procedimiento concursal (suspensión de pagos o quiebra) en el período 1993-2002, encuentran que el porcentaje de informes limpios disminuye de forma considerable conforme se aproximan al año del fracaso (pasando de 36% a un 20% entre los años 5º y 1º).

## VI. CONCLUSIONES

En el presente trabajo nos hemos centrado en identificar y caracterizar las empresas fracasadas en Canarias. Para ello, se analiza en primer lugar el tejido empresarial, el número de concursos y la tasa de insolvencia. El número de empresas existentes en Canarias, al igual que en el conjunto nacional experimenta un notable crecimiento en el período 2004-2008, si bien cae en el año 2009, como consecuencia de la crisis. No obstante, el porcentaje de empresas canarias se sitúa en todo el período en torno al 4% del total nacional. Del total de empresas, aproximadamente el 40% tienen forma jurídica societaria, mientras que el 60% son personas físicas con actividad empresarial.

Según datos de INE, Canarias se sitúa entre las comunidades con menor número de concursos en el período 2004-2009, con un total de 259, de los cuales 238 corresponden a sociedades. Además, la tasa de insolvencia de Canarias es sensiblemente inferior a la observada en el conjunto nacional en todo el periodo, observándose en ambos casos un notable aumento en los años 2008 y 2009, situándose en este último año en 1,6 en Canarias frente a 3,3 por 1000 sociedades a nivel nacional.

En segundo lugar, se analizan las características de las empresas concursadas canarias a partir de la información obtenida sobre una muestra de 214 sociedades que se encuentran en situación de concurso, en el período 2004-2010, tras la entrada en vigor de la Ley Concursal, según la base de datos SABI. Los resultados permiten efectuar una caracterización de las empresas concursadas canarias como microempresas, jóvenes y pertenecientes mayoritariamente a los sectores de construcción, actividades inmobiliarias y comercio.

En cuanto a la situación financiera preconcursal, se observa que un 45% presenta problemas de liquidez en el último año previo al concurso, un 60% tiene pérdidas, y un 30% presenta un patrimonio neto negativo. Es de destacar el hecho de que un 30% de las empresas concursadas no presenta ningún síntoma de insolvencia, lo cual induce a pensar en la existencia de un cierto grado de manipulación contable, ya que no parece creíble que uno o dos años de presentar un concurso, un alto porcentaje de empresas presente una buena "salud financiera". Profundizando en el análisis de la solvencia, se contrasta que la mayoría de las empresas concursadas a partir del año 2008 presenta una situación de insolvencia financiera en los estados contables de al menos dos años antes del concurso. Por otra parte, la Z de Altman se revela como un buen indicador de la insolvencia empresarial, lo cual permite utilizarlo con fines de predicción. En este sentido, es de destacar que en torno a un 30% de las veinte mil empresas societarias canarias con información disponible en SABI en

el año 2008 (no concursadas) presentan, según el modelo de Altman (1993), presentan una elevada probabilidad de insolvencia en el citado año.

Por tanto, podemos afirmar que el fracaso empresarial afecta a un muy superior número de empresas de las que se han acogido hasta la fecha al procedimiento concursal, por lo que es previsible un aumento del número de concursos en los próximos años. Ello también indica que el grado de utilización de la Ley Concursal, a pesar de las reformas realizadas con la finalidad de facilitar y agilizar el proceso, es escaso, a tenor del volumen de empresas que cumplirían el presupuesto objetivo de la Ley.

Por último, en relación con la calidad de información, es de destacar que un 35% de las empresas no presenta sus cuentas en el Registro Mercantil en el año previo al concurso, y que debido al predominio de microempresas y en general de pymes, las empresas concursadas no están en su inmensa mayoría, obligadas a auditar sus cuentas. Ello representa un problema adicional a la hora de contar con información verificable que permita conocer la verdadera situación de las empresas en la fase previa al concurso. Ello puede incentivar prácticas de manipulación que aumentan la asimetría informativa entre la empresa y sus acreedores, lo cual puede dificultar una salida negociada del concurso.

## REFERENCIAS

Abad, C., Arquero, J.L. y Jiménez, S.M. (2002): "Procesos de fracaso empre-

sarial. Identificación y contrastación empírica. *Working paper*.

Altman, E.I. (1968): "Financial ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy", *Journal of Finance*, vol. XXIII, nº4, págs. 589-609.

Altman, E.I. (1993): *Corporate Financial Distress and Bankruptcy*. John Wiley and Sons 2ª Edition. New York.

Arnedo, L., Lizarraga, F. y Sánchez, S. (2005): "Ajustes Discrecionales y comportamiento del Auditor en empresas en proceso de fracaso. Una aplicación al Caso Español. *Working paper*.

Beaver, H. (1966): "Financial Ratios as Predictors of Failure", *Journal of Accounting Research, supplement*, págs. 123-127.

Beaver, W. (1968): "Alternative Accounting Measures as Predictors of Failure", *Accounting Review*, January, págs. 113-122.

Börger, A., Figueroa, R. y Vechiola, Y. (2009): "Éxito y fracaso empresarial", *Revista de la Facultad de Ingeniería, Universidad de Atacama*, nº23, págs. 36-45.

Calvo-Flores, A., García, D. y Madrid, A. (2007): "Tamaño, antigüedad y fracaso empresarial" *working paper nº1 Grupo Interuniversitario de Investigación. Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pyme*.

Cinco Días: "La reforma de la ley concursal cumple un año y ya está vieja", 5 de marzo de 2010.

Charitou, A. y Lambertides, N. (2003): "Earnings management prior to bankruptcy" *working paper. Universtiy of Ciprus*.

Fernández, A. (2004): "La reforma concursal: ¿un diseño eficiente?", *Universia Business Review*, segundo trimestre, págs. 94-103.

García, J.M., García, B. y Neophytou, E. (2009): "Earning quality in ex post failed firms", *Accounting and Business Research*, vol.39, nº 2, págs. 119-138.

Jensen, M. y Meckling, W. (1976): "Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, nº3, págs. 305-360.

López Gutiérrez, C. (2005): Insolvencia financiera en la Unión Europea: Efecto de la legislación concursal sobre la valoración del mercado, Tesis doctoral no publicada.

Instituto Nacional de Estadística. Directorio Central de Empresas. [www.ine.es](http://www.ine.es)

Jones, F.L. (1987): "Current Techniques in Bankruptcy Prediction", *Journal of Accounting Literature*, vol. 6, págs. 131-164.

Kano, M., Uchida, H., Udell, G.F. y Watanabe, W. (2006): "Information Verifiability, Bank Organization, Bank competition and Bank-Borrower Relationships", *Working paper SSRN* nº. 926975.

Laffarga Briones, J. y Mora Enguñados, A. (1998): 'Los modelos de predicción de la insolvencia empresarial', in Calvo-Flores, A. y García, D. (eds.), *El riesgo financiero de la empresa*, Madrid:

*Spanish Association of Accounting and Business Administration*.

Lev, B. y Sunder, S. (1979): "Methodological Issues in the Use of Financial Ratios", *Journal of Accounting and Economics*, págs. 187-210.

Ley Concursal 22/2003, de 9 de julio, BOE de 10 de julio de 2003.

Mora, A. (1994): "Los modelos de predicción del fracaso empresarial: una aplicación empírica del logit.", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXIII, nº 78, págs. 203-233.

PriceWaterhouseCoopers, Unidad Concursal.

<http://www.pwc.com/es/es/servicios/unidad-concursal/index.jhtml>

Real Decreto-ley 3/2009, de 27 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal ante la evolución de la situación económica. BOE de 31 de marzo de 2009.

Rubio, M.: (2008): "Análisis del fracaso empresarial en Andalucía. Especial referencia a la edad de la empresa.", *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, nº54, págs. 35-56.

Wilcox, J.W. (1971): "A Simple Theory of Financial Ratios as Predictors of Failure", *Journal of Accounting Research*, otoño, págs. 389-395.