

Revista **econòmica** DE CATALUNYA

Núm. 71

Els reptes de
la formació
professional
a Catalunya

Lideratge
empresarial
per al segle XXI

Reforma
de la Llei
concursal

15 Presentació

17 **Revista d'Economia**
Els reptes de la formació
professional a Catalunya
Lola López, Pere Lleonart i Josep Francí

29 Crisi econòmica, mercat de treball
i benestar social: el cas de les Illes Balears
**Ferran Navinés, Antònia Puiggròs
i Maria del Mar Ribas**

44 Lideratge empresarial per al segle XXI
Àngel Pes

49 **Dossier**
La reforma de la Llei concursal

50 Introducció
Alfred Albiol

52 El refinançament i la reestructuració:
Una alternativa per a la viabilitat
de les empreses
Salvador Bertran, Jordi Conejos i Joan Rojas

60 Supervivència d'activitat
en la liquidació concursal
Joan Lloret i Esteban F. van Hemmen

69 Garanties financeres i procediments
d'insolència: caldria una nova
"poda de privilegis"?
Carles Nieto

78 La responsabilitat social i concursal
dels administradors concursals
Juan Manuel de Castro

86 L'administració concursal:
professió de futur?
Raimon Casanellas

93 Les solucions concursals:
conveni vs. liquidació
Jordi Albiol i Cristian Valcárcel

100 Evolució dels procediments concursals
en l'entorn internacional europeu
Àngel Hermosilla

113 Les accions rescissòries en el marc
del concurs de creditors
Juan F. Garnica

119 L'extinció col·lectiva de les relacions laborals
en el nou marc del procediment concursal
César Suárez

125 **Crítica de Llibres**
*El Estado emprendedor. Mitos del sector público
frente al privado*, de Mariana Mazzucato
Rafael Myro i Agustí Segarra

Una cosa és dir que treballem en PRO dels professionals.
Una altra és fer-ho:

Compte Expansió PRO.

T'abonem el 10% de la teva quota de col·legiat*.

0

comissions
d'administració i
manteniment.**

+ 3%

de devolució dels teus rebuts
domèstics principals.***

+ Gratis

la targeta de crèdit i de dèbit per
titular i autoritzat.

+

Més de

2.300

oficines al teu servei.

Al cap i a la fi, som el banc de les millors empreses. O el que és el mateix, **el banc dels millors professionals: el teu.**

Truca'ns al 902 383 666, identifica't com a membre del teu col·lectiu, organitzem una reunió i comencem a treballar.

sabadellprofessional.com

El Compte Expansió PRO requereix la domiciliació d'una nòmina, pensió o ingrés regular mensual per un import mínim de 700 euros. S'exclouen els ingressos que provenen de comptes oberts al grup Banc Sabadell a nom del mateix titular. Si tens entre 18 i 25 anys, no cal domiciliar cap ingrés periòdic.

*Fins a un màxim de 100 euros anuals per compte, amb la quota domiciliada.

** TAE 0%

*** Llum, gas, telèfon, mòbil i Internet, fins a un màxim de 20 euros mensuals), any rere any.

Oferta extensiva a familiars de primer grau.



**Captura el codi QR i
coneix la nostra news
'Professional Informa'**

El banc de les millors empreses. I el teu.



Assegurança de vida risc col·lectiva del Col·legi d'Economistes de Catalunya

Instrument idoni per assegurar el seu futur i el de la seva família, cobrint un capital per al cas de defunció o invalidesa.

Assegurances de disseny per als col·legiats del Col·legi d'Economistes de Catalunya. També es poden beneficiar d'aquesta assegurança els seus familiars i col·laboradors.

- 1 Definició:**
Assegurança de vida per la qual els beneficiaris de l'assegurat rebran el pagament d'un capital garantit en cas de mort o incapacitat permanent absoluta.
- 2 Característiques i durada de l'assegurança:**
La prima està en funció de l'edat de l'assegurat, raó per la qual augmenta cada anualitat.
La durada és anual, i es renova automàticament cada anualitat fins als 75 anys.
Pot modificar anualment el capital assegurat.
Els augmentos de capitals estan subjectes a les condicions d'adhesió de la pòlissa.
- 3 A qui s'adreça l'assegurança de vida col·lectiva:**
Als economistes i als seus familiars i col·laboradors, amb edats compreses entre els 16 i els 75 anys.
- 4 Cobertures:**
Obligatòria: Defunció.
Complementària: Invalidesa absoluta i permanent.

Aquesta assegurança es pot combinar amb l'*Assegurança col·lectiva d'accidents del Col·legi d'Economistes* amb les cobertures de:
 - Mort.
 - Invalidesa total i parcial per accident.
 - Reemborsament de despeses mèdiques per accidents.
- 5 Què percebrà el beneficiari en el moment que es produeixi una contingència?**
El capital assegurat especificat en les condicions particulars per a cadascuna de les cobertures contractades.
- 6 Forma de cobrament de la garantia contractada:**
Capital.
- 7 Capital assegurat màxim:**
El límit màxim és de 600.000 €. De 70 a 75 anys, el límit assegurat és de 60.000 €.
- 8 Condicions d'adhesió:**
Per donar-se d'alta és necessari emplenar el butlletí d'adhesió amb el qüestionari de salut. Fins a un capital de 200.000 € no cal reconeixement mèdic.
- 9 Pòlissa amb participació en beneficis:**
Assegurança amb participació en beneficis en funció de la sinistralitat del col·lectiu.
- 10 Forma de pagament:**
Domiciliació bancària. Fraccionament trimestral o semestral sempre que el rebut sigui superior a 150 €.
- 11 Informació i altres serveis a clients:**
Tots els assegurats disposaran d'un certificat d'adhesió amb la informació sobre capitals, garanties i beneficiaris.
- 12 Dades necessàries per a la valoració del risc:**
És necessari emplenar el butlletí d'adhesió i el qüestionari de salut per a capitals fins a 200.000 €. Per a capitals superiors s'haurà de passar reconeixement mèdic.
- 13 Com es pot contractar l'assegurança?**
L'interessat ha d'enviar la documentació següent:
 - Butlletí d'adhesió.
 - Còpia del DNI.

CANVIA LA TEVA MANERA DE VEURE L'ENERGIA I COMENÇA A ESTALVIAR EN LA TEVA FACTURA

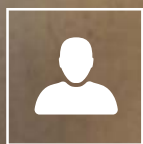
ENDESA PRESENTA

infoEnergia

El **primer servei d'informació i assessorament energètic**
amb què podràs controlar d'una manera eficient, racional
i personalitzada el teu consum energètic.



CONEIX



PERSONALITZA



COMPARA



ESTALVIA



INFORMA-TE'N A
www.infoenergiaendesa.com



No corra riesgos innecesarios



Evite la entrada de **hackers** o **virus** al sistema.



1111 1011 1
0 10 010
11 101 110

No ponga en **peligro** la **información de su sistema** aun con el extravío de dispositivos.

SU
EMPRESA

Nueva reforma legal. A partir del 1 de julio, el **uso indebido de software** es **delito penal** para el administrador IT.



El **40%** de las empresas que sufren una **pérdida de información cierran**.

Quédese tranquilo, soluciones sencillas le garantizan plena seguridad

¿Cómo conocer la legalidad de su software?

A partir del 1 de julio entra en vigor la reforma del artículo 288 del Código Penal que hace recaer la responsabilidad de violaciones a la propiedad intelectual sobre el administrador o representante legal de la empresa, incluyendo penas de prisión.



Microsoft consolida su liderazgo en materia de privacidad y seguridad



Es el único proveedor de servicios cloud avalado por la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD).



Es el único reconocido por la Unión Europea por cumplir sus estándares de privacidad.



Es el primero en alcanzar el Estándar Internacional de Privacidad ISO/IEC27018, que asegura el control y la protección de los datos alojados en la nube.

Su negocio siempre a salvo



Seguridad integrada



Disfrute de la protección automática en sus dispositivos, datos y comunicaciones contra hackers, malware, virus y correo electrónico.



Administración y control

Ofrezca la flexibilidad del acceso móvil y mantenga sus dispositivos y datos protegidos fácilmente y de manera rentable y remota.



Última versión de sus documentos a salvo

Recupere el documento exactamente igual a como quedó ante cualquier imprevisto.



Productividad ininterrumpida

Saque el trabajo adelante sin interrupciones. Sus aplicaciones de Office quedarán tal como las dejó ante una posible interrupción inesperada.



Copias de seguridad automáticas

Tenga la tranquilidad de que su empresa sigue funcionando, aunque se produzca un desastre como un incendio, robo o inundación. Acceda a las copias de seguridad y ejecútelas en un instante.

Evite riesgos usando software sin soporte



Recuerde que el soporte de Windows XP ha finalizado y que el soporte de Windows Server 2003 dejará de existir el próximo 14 de julio. Hacer uso de los mismos implica:

- Ausencia de actualizaciones
- Ausencia de cumplimiento de la normativa
- Aumento de costes informáticos
- Ausencia de soporte





miravé
CLÍNICA DENTAL

DEIXA QUE ET RECORDIN PEL TEU SOMRIURE

Més de 50 anys de
prestigi a Barcelona

Promoció especial

per al Col·legi d'Economistes de Catalunya i familiars directes

Serveis Gratuïts

- Visita (consulta i revisió)
- Ortodòncia (1a visita)
- Visita pròtesi
- Fluoració (infantil i adults)
- Radiografies intraorals
- Extracció de punts de sutura

Serveis per tan sols 20 €

- Extracció dental simple
- Visita d'urgències de dia
- Ortopantomografia
- Higiene dental
- Ensenyament d'Higiene Oral

Fins al 25% de dte.

- En la resta de tractaments en qualsevol especialitat

Miravé Travessera - Trav. de Gràcia, 71 baixos
Miravé Tuset - Tuset, 36, baixos
08006 Barcelona - **Tel. 93 217 68 89**

www.clinicamirave.es

 Troba'ns a Facebook
 @clinicamirave



PARTE DE **Bupa**

SANITAS PROFESIONALES

LA NOSTRA ASSEGURANÇA MÉS COMPLERTA PER A PROFESSIONALS COM TU

OFERTA ESPECIAL PER AL COL·LEGI D'ECONOMISTES DE CATALUNYA

SANITAS PROFESIONALES

Prima per persona i mes des de **39,70€¹**

**SENSE COPAGAMENTS
COMPLEMENT DE FARMÀCIA INCLÒS²**

Núm. de pòlissa: 81608207. Dpto 3

PER A MÉS INFORMACIÓ I CONTRACTACIÓ:

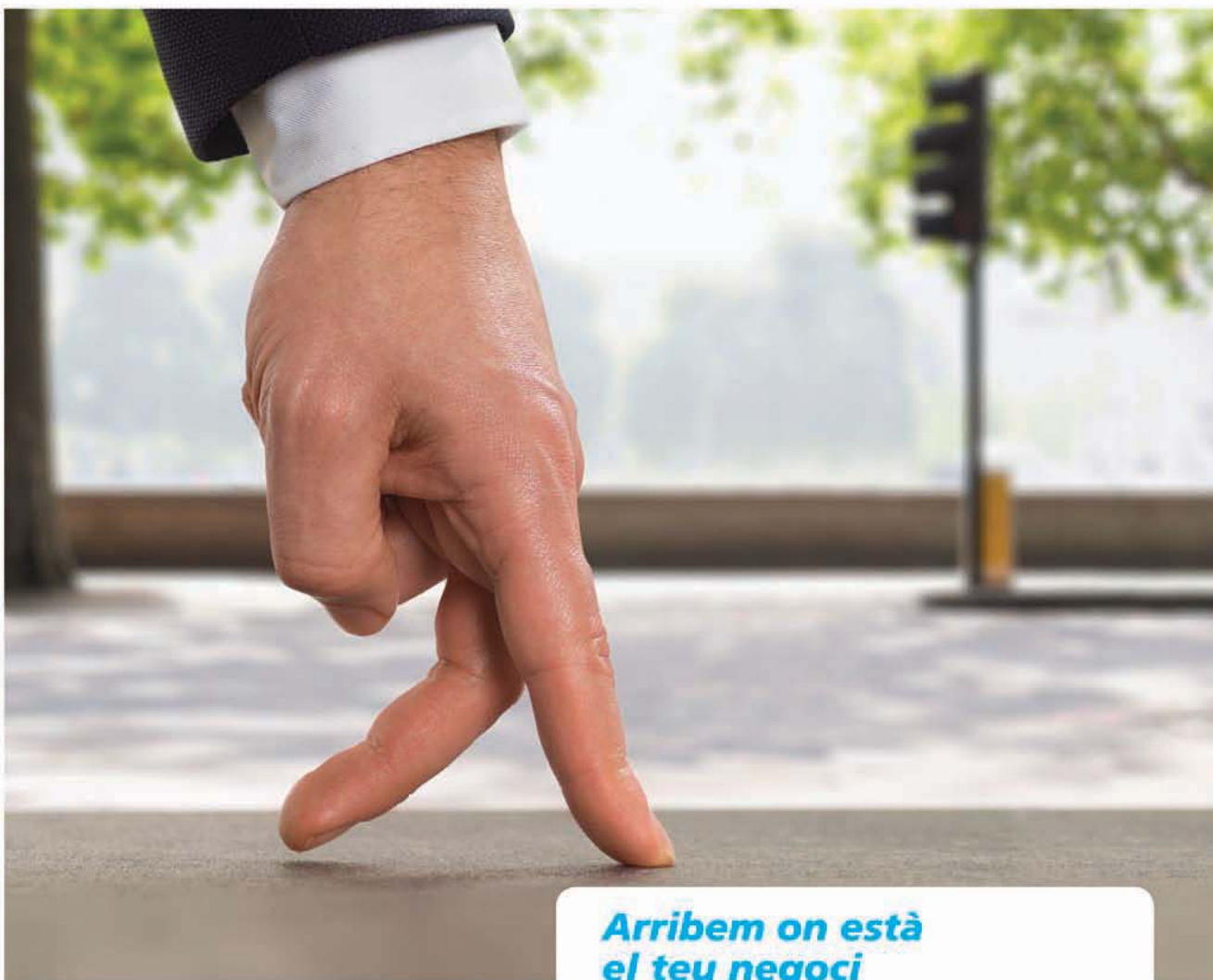
JOSÉ ANTONIO CARRERAS

☎ 682 698 713

@ jacarreras@sanitas.es

1. Prima corresponent al tram de 3-24 anys. Primes per persona i mes per a altes de noves pòlisses amb data d'efecte fins a l'01/11/2015 sobre la qual s'aplicarà el recàrrec del Consorci de Compensació d'Assegurances: 0,15 % de la prima neta. Edat màxima de contractació: 75 anys i sense límit d'edat de permanència.

2. Reemborsament del 50% de cada factura fins a un límit de 200 € per client/anualitat.



Arribem on està el teu negoci



[Tu] ets l'Estrella

Comerços tradicionals, professionals liberals, autònoms, petites empreses, botigues *on-line*. Amb CaixaNegocis arribem on està el teu negoci, en persona. Un gestor especialista et vindrà a veure per ajudar-te personalment amb les millors eines de gestió, finançament i protecció.

Ara és el torn del teu negoci.

CaixaNegocis
En persona

NRI: 1169-2015/9681



Patrocinador de l'Equip
Olimpic Espanyol



Millor Banc del Món
en Innovació Tecnològica
2013 i 2014

BAI-FINACLE
GLOBAL
BANKING
INNOVATION
AWARDSSM 2014

Banc amb l'Esperit més
Innovador del Món 2014
Millor Innovació en
Productes i Serveis
2013 i 2014



Certificat Europeu
de Màxima Excel·lència
en la Gestió

Per adaptar-te
a la velocitat dels canvis,
ignora les velles limitacions.

Sent el poder de les nostres
solucions ERP, dissenyades
per ajustar-se a la forma de
treballar de la teva oficina.

Unit4. In business for people.

TU MARQUES LES REGLES

Gaudeix de l'efecte **Movistar Fibra Òptica**



Màxima velocitat

Per descarregar, per compartir, per carregar continguts...



Jocs online

Amb el millor ping del mercat.



Simultaneïtat

Connecta tants dispositius com vulguis sense perdre qualitat.



Alta definició

Gaudeix de la teva televisió en HD.



Fibra

PRESENTACIÓ

El punt de partida de l'article de Lola López, Pere Lleonart i Josep Francí, que obre la secció "Revista d'Economia" del numero 71 de la REC que el lector té a les mans, és que Catalunya viu un canvi de model productiu exigent que demana una reconsideració radical dels diferents factors que defineixen la competitivitat de la seva economia. Un d'aquests factors, no menor, és el que podríem anomenar el sistema de qualificació i formació professional, que habitualment designem com a formació professional (FP). El model predictiu dissenyat pels autors mostra en aquest sentit que el simple manteniment de les taxes actuals de matriculació i graduació ens deixaria, d'aquí a 10 anys, molt lluny de la mitjana europea pel que fa a l'estructura de la qualificació de la població activa. Mostren també de manera contundent la necessitat d'un increment sostingut de la taxa de matriculació de l'FP inicial, si realment es vol aconseguir que el mercat de treball disposi dels tècnics qualificats que el nou model productiu de Catalunya requerirà.

Basant-se en una selecció de 14 indicadors, Ferran Navinés, Antònia Puiggròs i Maria del Mar Ribas analitzen com ha evolucionat el benestar social a les Illes Balears al llarg de l'actual etapa de crisi. Constaten, en aquest sentit, que on més han davallat i, per tant, han empitjorat, els resultats de les Illes Balears és en les dimensions sobre salaris i productivitat, condicions de treball i benestar i protecció social. El fet que l'estancament o la caiguda de rendes hagi donat origen al creixement de la pobresa posa de manifest les dificultats creixents dels sistemes de protecció social per contenir la generalització de les situacions d'inseguretat d'ingressos.

Àngel Pes, per la seva banda, sosté en el seu article que l'experiència dels països desenvolupats demostra que les societats prosperen quan faciliten la llibertat d'iniciativa dels ciutadans. No obstant això, quan la prosperitat no arriba a la gran majoria de la població i les desigualtats augmenten, l'activitat de les empreses perd el suport de la societat, com ha passat a conseqüència de la crisi actual. Per revertir aquesta situació, assenyalava Pes, les empreses han de conciliar quatre perspectives complementàries: 1) la creació de valor econòmic; 2) l'autonomia del propòsit de l'empresa respecte als seus grups d'interès, com a institució plenament responsable de les seves accions i omissions; 3) guanyar-se la confiança de la societat per mitjà d'una actuació íntegra i transparent, i 4) la voluntat de contribuir al desenvolupament econòmic inclusiu, el repte del nostre temps.

Coordinat pel professor Alfred Albiol, i redactat per jutges mercantils, economistes i advocats experts en matèria concursal, el dossier central de la REC analitza en aquesta ocasió el sempre difícil i, darrerament, canviant dret concursal. Es tracta, en definitiva, de donar una visió pràctica i crítica del dia a dia, que reflexiona sobre l'estudi previ d'una situació d'insolvència, passant per l'eventual plantejament d'un conveni concursal, els efectes de l'extinció col·lectiva de les relacions laborals, el futur més recent per a la professió d'administrador concursal o l'adjudicació d'una unitat productiva.

Tanca el número l'habitual espai "Crítica de Llibres", on es comenta el llibre *El Estado emprendedor. Mitos del sector público frente al privado*, de Mariana Mazzucato. ■

ELS REPTES DE LA FORMACIÓ PROFESSIONAL A CATALUNYA

Lola López

Economista. Professora d'Emprenedoria
i Formació Professional

Pere Leonart

Director de Gabinet d'Estudis Econòmics

Josep Francí

Director de Delegacions i Qualificació Professional
de la Cambra de Comerç de Barcelona

La formació professional té una gran tradició a Catalunya d'ençà que els gremis de l'edat mitjana tenien ben establert un sistema en què els aprendents començaven a integrar-se en el món laboral. El segle XVIII, la Junta Particular de Comerç va començar amb una tradició d'ensenyaments professionalitzadors que va trobar una nova dimensió quan la Mancomunitat de Catalunya va posar en marxa una formació que als anys 10 del segle XX va arribar a tenir un nivell comparable al que llavors s'impartia en altres països del nostre entorn.

Malgrat aquesta constatació històrica, també és cert que la formació professional ha estat sovint relegada a un segon pla del debat públic sobre les mesures que havien d'afavorir el desenvolupament econòmic i social de Catalunya. Segurament, les característiques particulars d'aquest desenvolupament no pressionaven en excés la contribució que la formació professional podia aportar-hi, i era permisible –no encertat– que el

debat sobre el creixement i l'evolució d'aquesta quedés reclòs en àmbits tècnics –els necessaris per garantir-ne el funcionament– i que molt esporàdicament fes alguna incursió en fòrums de discussió de polítiques públiques.

En aquests casos escadussers, a més, el debat ha tendit a centrar-se gairebé exclusivament en l'oferta i rarament ho ha fet en la demanda. S'ha reiterat –amb més resultats en el discurs que en els fets– que calia potenciar la formació professional, i s'ha incidit, amb discrepàncies notòries, en diferents característiques del sistema i en quins agents havien d'ostentar-ne el lideratge. És a dir, se n'ha parlat amb acords o sense des del punt de vista de l'oferta. L'enfocament basat en la demanda –en allò que la formació professional pot o ha de contribuir a resoldre– ha estat molt més escàs.

Avui, encara que no hi hagi un estudi prospectiu sobre el model productiu català a llarg termini, la millora de la qualificació professional és, a Catalunya, una tasca tan complexa com inajornable, el debat sobre la formació professional s'ha d'enfocar inexcusablement des de la perspectiva de la demanda de professionals.

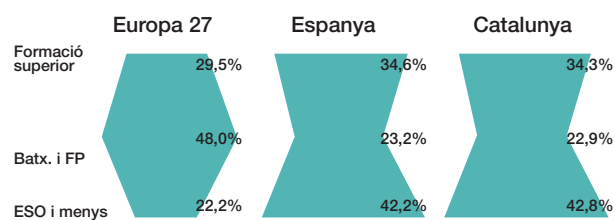
1. Canvi de model productiu i demanda de qualificacions

Catalunya viu un canvi de model productiu exigent que demana una reconsideració radical dels diferents factors que defineixen la competitivitat de la seva economia. Un d'aquests

factors, no menor, és el sistema de qualificació i formació professional, que habitualment designem com a *formació professional*. De fet, el nivell de qualificació acadèmica de la població catalana i també l'espanyola té actualment una estructura oposada a la de la mitjana europea, majoritàriament de qualificació mitjana, mentre que a Catalunya hi ha una majoria de població no formada i un percentatge superior a Europa quant a població amb estudis universitaris.

Gràfic 1

Estructura de la qualificació de la població activa de 25 a 64 anys. Una comparació Europa-Espanya-Catalunya



La formació contínua és el camí més adequat per mantenir i incrementar les habilitats del personal de les empreses, la formació professional és el nivell educatiu natural per als futurs empleats de qualificació mitjana, mentre que la flexibilitat de la formació universitària és un valor per a una reindustrialització d'èxit.

L'abast del canvi del model productiu i de la recuperació de la indústria de més valor afegit en el qual està immers Catalunya va estretament lligat a l'adaptació de l'oferta laboral als nous reptes, i la política educativa és un element crucial d'aquest procés.

1.1. Evolució de la taxa d'activitat i atur

En els darrers anys, Catalunya ha experimentat un retrocés continuat de l'ocupació, des d'un màxim de 3,6 milions del 2007 a menys de 3 milions el 2012, una pèrdua de 659.000 llocs de treball, el 18,3% del total en només 5 anys.

La caiguda s'ha donat en tots els nivells, però han estat els joves, especialment el grup de 25 a 34 anys, amb contractes precaris o amb més facilitat d'acomiadament, els que n'han sortit més perjudicats.

Taula 1

Evolució de la població desocupada per grups d'edats a Catalunya (en milers de persones)s

Any	16-19	20-24	25-54	55 o més	Total
2007	24,3	29,3	176,2	22,0	251,8
2008	37,9	66,0	323,1	28,8	455,8
2009	40,3	88,5	467,3	46,9	643,0
2010	42,1	89,0	490,7	65,0	686,8
2011	37,4	109,1	556,6	72,3	775,4
2012	36,0	104,9	595,7	83,8	820,4

% població a l'atur/població activa

Any	16-19	20-24	25-54	55 o més	Total
2007	29,3%	9,4%	7,9%	4,8%	6,5%
2008	44,1%	20,7%	14,4%	6,0%	11,5%
2009	60,9%	31,4%	20,8%	9,9%	16,5%
2010	65,1%	32,8%	22,0%	13,0%	17,4%
2011	66,9%	42,1%	25,2%	14,2%	19,7%
2012	68,8%	45,8%	30,4%	15,6%	22,8%
2013	71,7%	43,1%	28,6%	16,1%	21,4%

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'EPA (INE)

El 2013 s'ha experimentat una lleugera recuperació que s'ha notat al grup d'edat de 25 a 54 anys, mentre que la xifra de joves ocupats s'ha continuat reduint en paral·lel al retrocés de la població activa, atès que una part dels joves ha continuat en el sistema educatiu. La destrucció de llocs de treball en els darrers anys ha estat abassegadora, amb 885.000 persones aturades a la fi del 2012, xifra que situava la taxa d'atur en el 22,8% i arribava al 58,8% entre la població de 16 a 19 anys i al 45,8% dels que tenien entre 20 i 24 anys.

La combinació d'una caiguda de la població activa, via emigració o per la seva retirada del mercat laboral davant les dificultats de col·locació, i un molt lleuger augment de l'ocupació ha reduït aquestes xifres a la fi del 2013. Tot i així, la taxa d'atur es mantenia en el 21,4%, alhora que continuava augmentant el nombre d'aturats majors de 55 anys, fet que s'albira com el gran problema dels propers anys.

La diferència en la taxa d'atur segons el nivell d'estudis és espectacular: un 11,2% d'aturats amb nivell d'estudis alt davant el 28,2% amb un nivell baix.

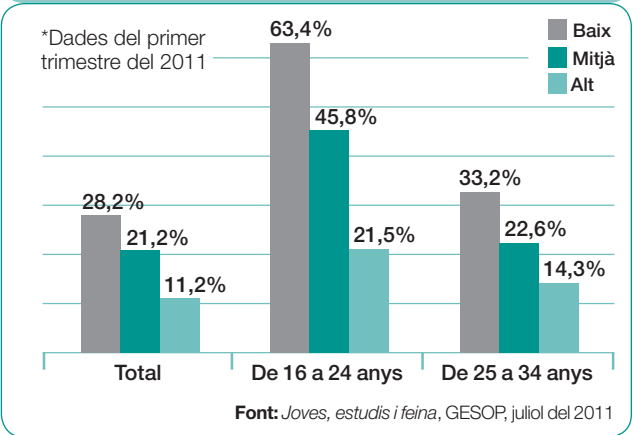
1.2. Previsions demogràfiques i del mercat laboral

A tot Europa –també a Catalunya– les previsions demogràfiques coincideixen a assenyalar un fort envelliment de la po-

blació que repercutirà en una reducció de la població activa i que, per tant, comportarà un increment de les taxes d'activitat per mantenir els actuals estàndards de benestar.

Aquestes previsions afegeixen dificultats a la millora dels nivells de qualificació de la població activa mitjançant el mecanisme que s'ha aplicat en els darrers 50 anys: el relleu generacional. L'extensió gradual de l'escolarització ha permès combinar la protecció de les prejubilacions amb la incor-

Gràfic 2
Taxa d'atur segons el nivell d'estudis*



Taula 3
Previsió de l'evolució de la població a Catalunya (en milers de persones)

Grups d'edat	2007	2013	2018	2022
de 0 a 17 anys	1.243	1.388	1.347	1.254
de 18 a 34 anys	1.865	1.549	1.193	1.102
de 35 a 50 anys	1.787	1.976	1.798	1.553
de 51 a 65 anys	1.190	1.323	1.383	1.425
> de 65	1.126	1.229	1.331	1.412
Total població	7.211	7.466	7.052	6.745

Font: Previsions de l'INE

poració a la població ocupada de persones joves i amb més qualificació.

En el futur immediat, la demografia afegirà dificultats a aquest mecanisme, ja que segons projeccions de l'INE el 2022 hi haurà a Catalunya 447.000 persones d'entre 18 i 34 anys menys que en l'actualitat, mentre que la població major de 65 anys creixerà fortament i passarà del 16,5% del 2013 al 20,9% el 2022, o sia, un augment de 4,4 punts en només 10 anys. Molts dels llocs de treball anteriors a la crisi no es recuperaran. Cal preveure, en aquest sentit, l'augment de la necessitat de persones amb qualificacions mitjanes i superiors a

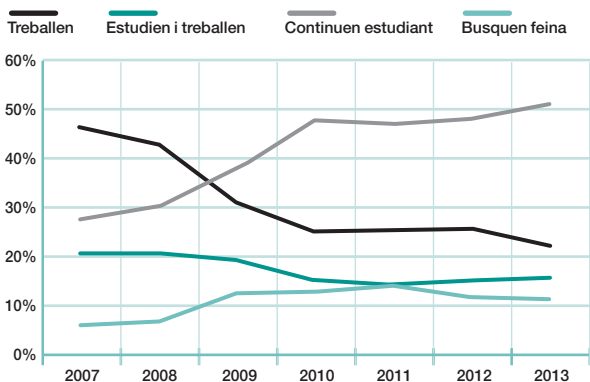
Taula 2
Població activa a Catalunya per grups d'edat (en milers de persones)*

Any	16-19	20-24	25-34	35-44	45-54	55 o més	Total
2007	82,8	310,5	1.167,8	1.062,1	789,1	460,7	3.873,0
2008	85,9	319,2	1.151,8	1.097,3	820,1	482,9	3.957,2
2009	66,2	281,7	1.110,4	1.134,6	838,6	472,1	3.903,6
2010	64,7	271,5	1.081,2	1.145,4	883,0	501,7	3.947,5
2011	55,9	259,0	1.026,9	1.178,8	911,1	508,9	3.940,6
2012	52,2	248,0	968,1	1.185,4	921,1	512,8	3.887,6
2013	50,2	243,3	896,7	1.187,8	940,1	520,2	3.838,3

% població ocupada/població activa							
Any	16-19	20-24	25-34	35-44	45-54	55 o més	Total
2007	71,3%	90,4%	94,5%	94,5%	93,1%	95,3%	93,5%
2008	55,1%	78,8%	86,7%	89,8%	92,0%	94,2%	88,2%
2009	38,1%	67,8%	81,3%	84,5%	88,4%	90,0%	83,1%
2010	35,1%	66,9%	80,8%	85,3%	85,0%	87,1%	82,1%
2011	32,4%	56,8%	79,9%	80,9%	83,5%	85,7%	79,6%
2012	29,5%	52,2%	74,2%	79,3%	78,9%	84,4%	76,2%
2013	28,5%	55,7%	76,2%	80,6%	82,1%	83,8%	78,1%

(*) Dades referents al 4t trimestre de cada any

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'EPA (INE)

Gràfic 3**Evolució dels itineraris dels graduats de grau mitjà**

Font: Inserció laboral dels ensenyaments professionals 2013. Consell General de Cambres de Catalunya/Departament d'Ensenyament de la Generalitat de Catalunya

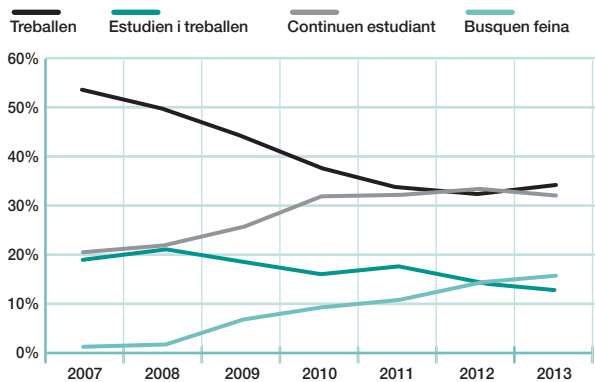
fi d'absorbir la demanda del mercat de treball, en el qual, per contra, és previsible que es redueixi la demanda i l'ocupació de persones amb baixos nivells de qualificació.

Malgrat que es puguin fer diversitat d'hipòtesis, podem estimar que l'ocupació en un model econòmic més competitiu requerirà un nivell alt de qualificació en un 30% de la població ocupada i un nivell mitjà que pot arribar a representar el 50%, mentre que la població amb poca qualificació no sembla que hagi d'excedir el 20% del total. Sigui com sigui, sembla clar que els canvis en l'estructura de la demanda de treball per nivells educatius s'orientaran cap als nivells d'estudi mitjans i alts en detriment dels nivells baixos, amb la subsegüent necessitat de processos intensos de millora de la qualificació de les persones que accedeixin al mercat de treball o s'hi hagin de recol·locar.

D'altra banda, l'envelliment de la població activa farà créixer la demanda de reposició dels llocs de treball, que hauran de ser ocupats per persones amb nivells més alts de qualificació i amb domini de noves competències, especialment d'aquelles que denominem *competències transversals* o *competències clau*: capacitats de lideratge, de treball en equip, d'innovació, de gestió en entorns complexos, de treballar en àmbits internacionals, etcètera.

1.2.1. La inserció laboral dels graduats de formació professional i ensenyaments afins

Des del 2007, el Consell de Cambres de Comerç de Catalunya i el Departament d'Ensenyament de la Generalitat publiquen

Gràfic 4**Evolució dels itineraris dels graduats de grau superior**

Font: Inserció laboral dels ensenyaments professionals 2013. Consell General de Cambres de Catalunya/Departament d'Ensenyament de la Generalitat de Catalunya

un informe sobre la inserció laboral de les persones graduades en formació professional inicial. En les edicions del 2008 i del 2009 s'hi van incorporar els resultats d'inserció corresponents als programes de qualificació professional inicial (PQPI), ensenyaments artístics i ensenyaments d'esports, per la qual cosa l'informe presenta anualment una fotografia precisa de l'encaix entre mercat de treball i graduats de formació professional. Les dades dels informes successius permeten de construir sèries històriques i mostren com la formació professional constitueix un avantatge clar d'inserció laboral. Vist des de la perspectiva del mercat de treball, aquestes dades mostren com la demanda de persones qualificades en aquests tipus d'estudis és un fet real i no una simple projecció benintencionada¹.

Així, malgrat que és evident que les dades d'ocupació han empitjorat sensiblement en els darrers set anys, l'estudi permet de comprovar com aquesta davallada ha estat molt menor que l'experimentada pel conjunt de la població activa amb un baix nivell de qualificació. També s'aprecia que ha augmentat fortament el grup dels que continuen estudiant, sobretot en la formació professional inicial.

¹ "Desde hace años constatamos que los estudiantes con un título de formación profesional se insertan mejor en el mercado de trabajo, tanto en tiempo como en calidad del empleo". Oriol Homs, "Unos oficios que cada vez valen más", *El País (Suplemento Dinero)*, 25 de maig de 2014.

1.2.2. Incidència de la contractació temporal

Un dels aspectes destacats del nostre mercat laboral són els alts nivells de contractació temporal que, evidentment, no incideixen de manera gens favorable en els itineraris de qualificació relacionats amb el creixement de l'empresa. Una vinculació laboral incerta i feble entre assalariat i empresa és un factor que, poc o molt, repercuteix en sentit contrari a la inversió de l'empresa en la formació i la qualificació dels seus treballadors.

En els primers anys de la crisi, la reducció de les plantilles, que va ser substancial, es va concentrar en els contractats temporals, mentre que en la breu recuperació del 2010 i 2011 va millorar puntualment. Una situació que s'ha reproduït el 2013, tot i que la reforma laboral ja estava plenament operativa. En efecte, pel que fa als assalariats, la lleugera recuperació de l'ocupació del 2013 s'ha centrat fonamentalment en l'ocupació temporal, que ha crescut en prop de 39.000 persones, mentre que els indefinits han continuat la tendència decreixent que s'aprecia des del 2009. Sembla clar, doncs, que la contractació temporal encara tindrà una presència destacada en els propers anys, a menys que es facin canvis normatius en profunditat.

2 Previsió del nivell educatiu de la població catalana en l'horitzó 2024

2.1. Bases del model

L'objectiu d'aquest apartat és fer un exercici de prospectiva per avaluar el nivell educatiu futur de la població catalana, i, especialment, quins són els factors que poden condicionar que s'assoleixi una estructura en la línia de la formació que es

“En els darrers anys, Catalunya ha experimentat un retrocés continuat de l'ocupació, des d'un màxim de 3,6 milions del 2007 a menys de 3 milions el 2012”

dóna globalment a la Unió Europea, que és l'opció que s'ha defensat al llarg d'aquest estudi.

Per fer-ho s'ha dissenyat un model predictiu que utilitza la tècnica dels escenaris, un instrument que permet quantificar l'estat futur d'una determinada variable, en aquest cas el nivell educatiu a Catalunya, a partir d'establir hipòtesis sobre el comportament de les causes que es consideren més significatives per definir la seva evolució.

L'anàlisi s'ha centrat especialment en el grup d'edat comprès entre els 25 i els 65 anys, ja que compon el gruix principal que forma el mercat laboral del país, i es tracta majoritàriament de persones que ja han finalitzat els seus estudis.

Per a aquestes previsions s'ha partit de les estimacions per grups d'edat elaborades per l'INE, que situa la població de Catalunya en l'horitzó de l'any 2022 en 6,9 milions d'habitants, enfront dels 7,5 milions del 2013. De tota manera, atès que les dades reals del 2013 han estat superiors als resultats que obtenien les previsions de l'INE, s'ha optat per adaptar-les a la situació actual. A més, s'han ampliat els càlculs amb una previsió de població fins a l'any 2024 de poc més de 7,1 milions de persones².

Per calcular el percentatge de joves que ingressen en els diferents nivells educatius a Catalunya, s'ha partit de les estadístiques del Departament d'Educació de la Generalitat, que quantifica els matriculats en cada nivell educatiu per edats. A més, les estadístiques del Departament d'Educació permeten estimar quin percentatge d'estudiants superen el primer curs de batxillerat (al voltant del 88%), els de grau mitjà d'ensenyaments professionals (63%) o els de grau superior d'ensenyament professional (84%). Igualment, pel que fa al percentatge de graduats sobre els matriculats en el segon curs en el bat-

Taula 4

Evolució de la població assalariada a Catalunya per tipus de contracte (en milers de persones)*

Any	Indefinit	Temporal	Total	%Temporal /total
2007	2.308,1	713,8	3.021,9	23,6%
2008	2.335,5	565,9	2.901,4	19,5%
2009	2.247,7	477,4	2.725,1	17,5%
2010	2.216,8	516,5	2.733,3	18,9%
2011	2.120,5	525,3	2.645,8	19,9%
2012	2.046,3	430,6	2.476,9	17,4%
2013	2.019,3	469,4	2.488,7	18,9%

*Dades referents al 4t trimestre de cada any

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'EPA (INE)

2 La previsió posa l'èmfasi en la població compresa entre els 25 i els 65 anys, per tant no cal fer previsions sobre natalitat.

xillerat (79%), el grau mitjà d'estudis professionals (76%) o el grau superior d'estudis professionals (82%).

Basant-se en la demografia i els canvis en els percentatge de joves que ingressen en cada nivell educatiu, s'ha definit el model prospectiu. L'eventual millora en els percentatges de graduats en els estudis mitjans i superiors sobre la xifra actual és un tercer element que no s'ha considerat però que podria ser interessant introduir en un futur.

L'anàlisi ha tingut en compte els diferents nivells educatius que hi ha a Catalunya però, a l'efecte dels resultats que es presenten aquí, s'han fet només tres agrupacions:

- Fins als **estudis primaris**, que inclou la població que té com a nivell més alt els estudis primaris, inclosa l'ESO. També en formen part els que han començat batxillerat o estudis professionals de grau mitjà, però que no els han finalitzat.

- Amb **estudis mitjans**, que inclou tots aquells que han finalitzat el batxillerat o estudis professionals de grau mitjà.

- Amb **estudis superiors**, que inclou els que han finalitzat estudis universitaris o estudis professionals de grau superior.

S'han considerat els escenaris següents:

- **Tendencial.** Es basa a mantenir les taxes de matriculació i graduació actuals durant la propera dècada. Per tant, el nivell d'instrucció dependrà bàsicament de raons demogràfiques.

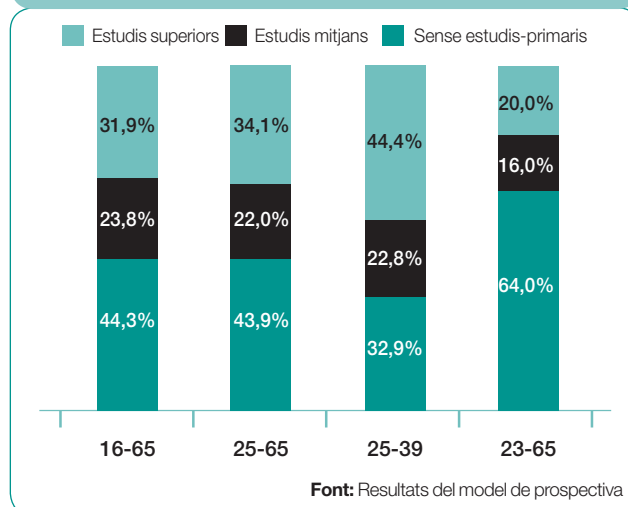
- **Europeu.** Es tracta d'estimar com hauria de ser la taxa de matriculació i graduació de la propera dècada a Catalunya per tal que el grup d'edat comprès entre els 25 i els 39 anys assoleixi la mateixa distribució per nivells educatius que la que té actualment la Unió Europea i que, per tant, a mitjà i llarg termini, ens acostaria al model europeu.

- **Intermedi.** Tracta que la distribució de la població catalana d'entre 25 i 39 anys es distribueixi de manera equitativa entre estudis primaris, mitjans i superiors, fet que també ens acostaria al model europeu però a més llarg termini.

2.2. Els principals resultats

Segons el cens de població del 2011, hi havia a Catalunya poc més de 5 milions de persones compreses entre els 25 i els 64 anys. Un 44% de la població tenia estudis primaris; un 22%,

Gràfic 5
Perfil educatiu de la població catalana l'any 2011



estudis mitjans, i un 34%, estudis superiors. Tal com s'ha explicat en el capítol 2, es tracta d'una estructura molt semblant a l'espanyola, però força diferent de la que es dona globalment en la Unió Europea, on el 22% té estudis primaris; un 48%, estudis mitjans, i un 30%, estudis superiors.

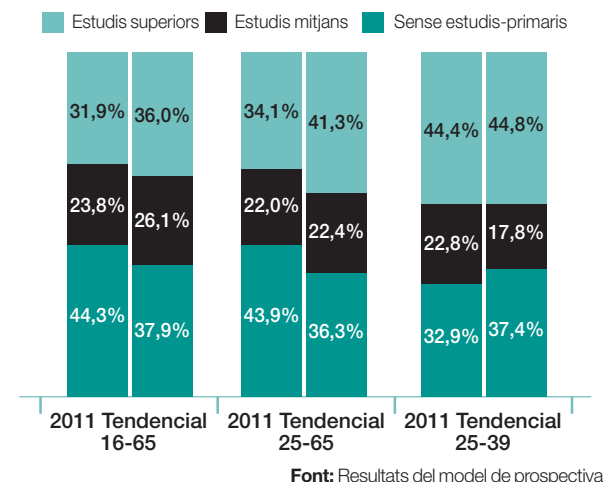
Un dels temes centrals és el perfil educatiu de les persones que actualment estan en edat laboral i que al llarg del període 2012-2024 es jubilaran. Segons les dades del cens del 2011, en aquell moment hi havia un total d'1,2 milions de persones compreses entre els 53 i els 65 anys, que el 2024, per tant, tindran més de 65 anys. Un 64% d'aquest col·lectiu només té estudis primaris; un 16%, estudis mitjans, i un 20%, estudis superiors.

En el gràfic 5 es pot observar el gran esforç en educació que s'ha fet en les darreres dècades –i que es continua fent– a Catalunya. Això té una forta influència en els resultats del model de previsió, ja que el nivell educatiu a Catalunya s'incrementarà notablement en els propers anys per la progressiva entrada en el mercat laboral de generacions amb un nivell educatiu molt superior al dels que es retiren.

Així, segons l'**escenari tendencial**, la població amb estudis primaris el 2024 se situaria en el 36% del total, mentre que els que tenen estudis mitjans representarien el 23%, i els que compten amb estudis superiors, un 41%. És a dir, un fort increment dels estudis superiors, mentre que la població amb

Gràfic 6

Evolució comparada del nivell d'estudis de la població segons segments d'edat en l'horitzó de l'any 2024. Escenari tendencial



estudis primaris disminuiria pel progressiu abandonament del mercat laboral de població amb menor nivell de formació com són els nascuts durant la dècada de 1950.

El **model intermedi** portaria que el nivell d'instrucció de la població entre els 25 i els 39 anys es distribuís de manera equitativa entre estudis mitjans i universitaris. Per arribar-hi, **caldrà que la taxa de matriculació en estudis professionals de**

grau mitjà es doblés, mentre que la taxa de matriculació en estudis de batxillerat s'hauria de reduir en un 25%.

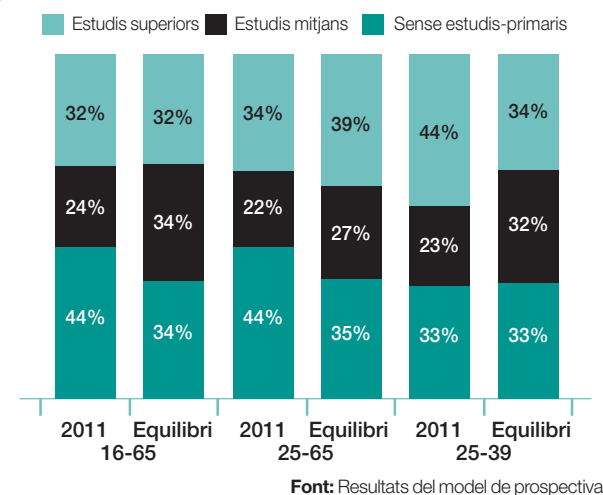
Per aconseguir aquesta nova combinació hauria d'augmentar notablement el nombre de joves que continua estudiant un cop finalitzada l'ESO (un 20% addicional); ja que l'augment dels estudiants d'especialitats professionals compensaria la disminució dels estudiants de batxillerat. En aquest escenari, la distribució dels nivells d'instrucció del total de la població entre els 25 i els 65 anys seria la següent: 35% primaris, 26% mitjans i 39% superiors; per tant, en la direcció esmentada, però caldria ampliar l'horitzó per aconseguir aquest equilibri de manera global.

Per assolir el **model europeu** per als estudiants entre els 25 i els 39 anys, **caldrà multiplicar per quatre la taxa de matriculació en estudis professionals de grau mitjà, mentre que la taxa de matriculació en el batxillerat hauria de disminuir un 20%.** Encara més que en el cas anterior, per assolir aquest objectiu caldria augmentar de manera molt significativa el nombre de joves que continua estudiant un cop finalitzada l'ESO (un augment del 88%).

En aquest escenari, la distribució dels nivells d'instrucció del total de la població entre els 25 i els 65 anys seria la següent: 32% primaris, 31% mitjans i 37% superiors, per tant en la direcció esmentada, però caldria encara més anys que a l'esce-

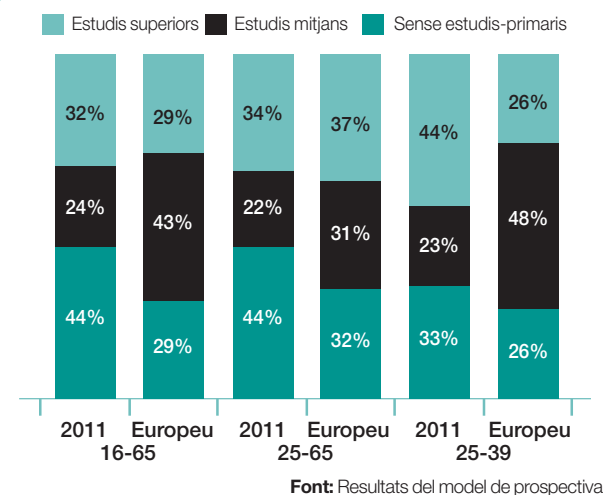
Gràfic 7

Evolució comparada del nivell d'estudis de la població segons segments d'edat. Escenari intermedi



Gràfic 8

Evolució comparada del nivell d'estudis de la població segons segments d'edat. Escenari europeu



nari anterior per aconseguir l'equilibri en relació amb la mitjana europea, però, en canvi, en el segment de població entre els 25 i els 39 anys ja s'hi acostaria força.

Per finalitzar, tres comentaris: en primer lloc, s'ha fet la hipòtesi d'un augment de la taxa de matriculació un cop finalitzada l'ESO en tots els anys fins al 2024. Es tracta d'una hipòtesi molt exigent, ja que en tot cas aquest increment és previsible que s'aconsegueixi de manera progressiva i té tres facilitadors: **a)** Un increment significatiu de la graduació de l'alumnat a l'ESO, que es pot aconseguir adequant el sistema educatiu a les necessitats de l'alumnat en base al principi d'equitat. **b)** Un increment d'experiències de cooperació escola-empresa reeixides (vegeu l'annex). **c)** Una orientació objectiva i de qualitat a l'alumnat sobre les alternatives d'estudis en finalitzar l'ESO, amb el concurs de representants del sector productiu. En segon lloc, cal considerar que aquestes xifres s'han obtingut sense tenir en compte l'educació continuada que, com s'ha comentat al llarg de l'estudi, hauria de ser un instrument important en el procés de millora del nivell formatiu de la població catalana. Per tant, es podrien assolir aquests objectius més ràpidament utilitzant de manera eficient aquest instrument.

Finalment, en l'anàlisi s'ha diferenciat entre estudis primaris, mitjans i secundaris, i no entre estudis professionals i universitaris. En el futur seria bo incidir en aquest tema.

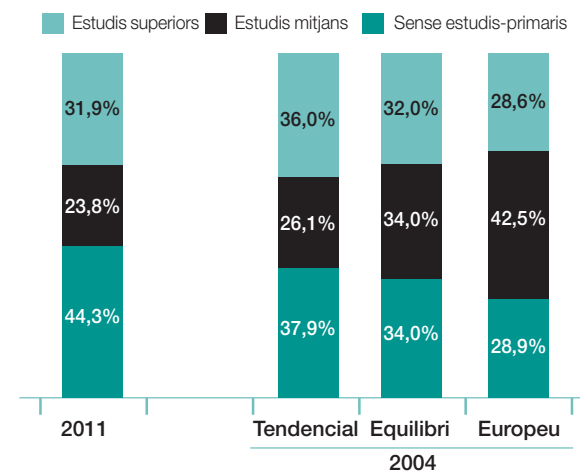
2.3. Conclusions

En funció de les dades dels apartats anteriors, podem concloure que, en els propers anys, la formació professional –o un sistema de qualificació i formació professional– hauria de ser capaç de:

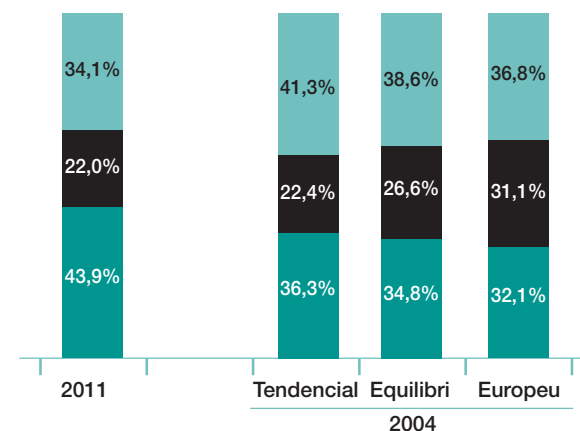
- Atreure més joves cap a les diferents opcions de la formació professional inicial –tant en el grau mitjà com en el grau superior– mantenint i intensificant, quan calgui, la flexibilitat d'accés i la permeabilitat entre les diferents opcions de l'ensenyament postobligatori. Si el 2024 comptem amb 447.000 persones menys entre 18 i 34 anys que actualment i, al mateix temps, les ofertes de treball es preveu que creixin precisament per a les qualificacions que corresponen a la formació professional, aquest canvi de tendència en els "fluxos clàssics" del sistema educatiu és del tot necessari.
- Donar oportunitats de qualificació a les persones adultes (majors de 40 anys i baixos nivells de qualificació), configurant itineraris de formació i acreditació dels seus aprenentatges que

Gràfic 9

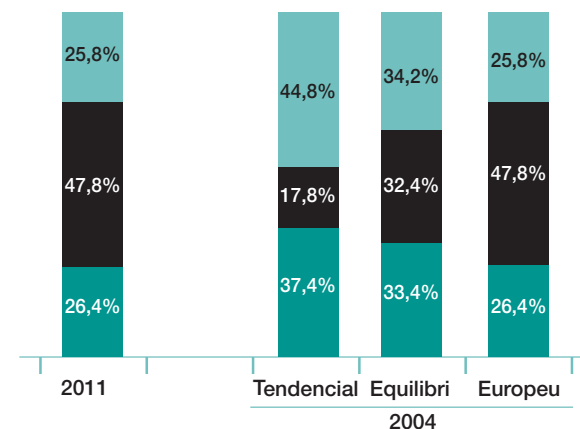
**Qualificació de la població.
Situació actual i escenaris en l'horitzó 2024.
Població de 16 a 65 anys**



Població de 25 a 65 anys



Població de 25 a 39 anys



Font: Resultats del model de prospectiva

conduïx a l'obtenció de certificacions reconegudes en el mercat de treball. Aquesta possibilitat passa inexcusablement per l'establiment d'un sistema de correspondències ("convalidacions") entre l'FP inicial i l'FP per a l'ocupació que permeti que la capacitat formativa instal·lada operi al màxim rendiment.

- El model predictiu dissenyat per a aquest informe mostra que el simple manteniment de les taxes actuals de matriculació i graduació ens deixaria, d'aquí a 10 anys, molt lluny de la mitjana europea pel que fa l'estructura de la qualificació de la població activa. Els escenaris definits mostren de manera contundent que la competitivitat de l'economia catalana exigeix polítiques valentes d'impuls de la formació professional.

- Donar resposta a les competències requerides pel mercat de treball: d'una banda, les competències tècniques requerides per cada professió; de l'altra, i potser més important, les competències vinculades transversalment a la majoria de professions: anàlisi i resolució de problemes, capacitats lingüístiques, comercials i de gestió, capacitats tecnològiques i digitals... que afavoreixen més autonomia en l'exercici professional de les persones.

- Consolidar la xarxa de centres de formació professional sostinguts amb fons públics com a "nucli dur" del sistema. Els centres són els operadors reals, els que tenen capacitat per formular acords amb empreses concretes, tot assegurant, d'aquesta manera, la viabilitat dels itineraris de formació i qualificació de totes les persones –que no seran poques– que ho necessitaran a Catalunya en el proper decenni.

3. Propostes de millora d'abast general

3.1. Vincular la formació professional a la competitivitat de l'economia catalana

Com a idea general, l'impuls de l'FP cal basar-lo en el seu potencial de contribució a la millora de la qualificació de les persones i, en conseqüència, de la competitivitat de l'economia. És una afirmació que, formulada en altres països, seria considerada una obvietat que no cal proclamar. No és el cas de Catalunya, on han predominat molt més les veus que han reclamat de la formació professional una contribució limitada a la cohesió social, una mesura de segona oportunitat quan l'opció de la formació universitària no funciona.

No és una consideració supèrflua: estendre i consolidar aquesta idea –la vinculació entre formació professional i competitivitat– és la base per afavorir el sorgiment de projectes

L'impuls de l'FP cal basar-lo en el seu potencial de contribució a la millora de la qualificació de les persones i, en conseqüència, de la competitivitat de l'economia

per impulsar-la arreu del país. I, evidentment, aquest fet no nega la seva aportació a la cohesió social, que serà la conseqüència de la seva capacitat de generar valor afegit en la força de treball.

3.2. Desplegar les correspondències entre l'FP inicial i l'ocupacional

Els projectes i el debat públic sobre la necessitat d'un grau d'integració més gran entre les diferents branques de la formació professional ha mostrat clarament els seus límits al llarg dels darrers 25 anys. Avui aquest debat s'ha esgotat: dues dècades i mitja d'un debat sense resultats tangibles hauria de ser un argument suficient per acceptar-ho.

L'exigència –i la urgència– dels reptes plantejats obliguen inexcusablement a optar per un dispositiu que sigui operatiu a molt curt termini, que faci possible la permeabilitat entre les diferents branques i que aprofiti al 100% la capacitat instal·lada i els recursos disponibles. Aquest objectiu s'assoleix desplegant i fent efectives les correspondències entre els títols de formació professional i els certificats de professionalitat, un cop resolts prèviament els factors clau que impossibiliten de comparar certificats amb títols: l'absència de supervisió sistemàtica (inspecció), l'escàs arrelament de l'avaluació dels aprenentatges, la indefinició de les garanties que aporten els formadors, un finançament basat fonamentalment en la subvenció anual i les competències merament executives que la Generalitat de Catalunya té en matèria d'FP per a l'ocupació. Tret d'aquest darrer, són problemes resolubles en clau catalana, però que cal abordar més enllà del simple maquillatge, ja que es troben en l'arrel de la valoració que societat i empresa fan de les certificacions que proporciona l'FP per a l'ocupació.

Evidentment, aquesta opció deixa temes estructurals per resoldre –com a més destacat, el finançament alternatiu dels agents socials– però no impedeix de solucionar-los. Ben al contrari, permetria d'enfocar el procés de construcció d'un

nou sistema sobre la base de pràctiques molt més eficients. Si la futura Llei de formació professional –que sembla iniciar el seu tràmit al Parlament de Catalunya en el moment de donar a conèixer aquest informe– fos capaç de resoldre les qüestions de fons que durant un quart de segle han reduït la integració de la formació professional en un debat estèril, ja hauria justificat de llarg la seva promulgació.

El punt d'arribada han de ser els títols d'FP. Per això, cal que l'accés als itineraris formatius que permeten obtenir-los continuï tenint la flexibilitat actual i que es compti amb la contribució dels centres de formació professional per a l'ocupació, per tal de fer créixer la diversitat d'itineraris formatius i consolidar un sistema les garanties del qual aporten credibilitat als títols que expedeix i que avui el mercat de treball valora per sobre d'altres credencials.

3.3. Promoure la col·laboració entre empreses i centres de formació professional

L'estímul de projectes concrets de treball conjunt entre empreses –o empreses agrupades en un àmbit territorial determinat, sigui local o comarcal– i centres que imparteixin FP és, sense cap mena de dubte, la millor manera d'apropar els dos “mons” i, alhora, d'anar configurant un nou sistema, dit en termes digitals, “pujar” el sistema en comptes d'esperar les condicions òptimes per “baixar-lo”³.

D'altra banda, aquest treball conjunt és el millor mecanisme d'ajustament fi entre oferta i demanda de qualificacions –i demanda de formació–, que complementi el mecanisme més global, més sistèmic –notes de tall no explícites– d'encaix entre oferta i demanda⁴.

4 Mesures específiques

4.1. Apropar la planificació de l'oferta formativa als operadors reals

Una de les “obsessions” de l'FP en el proper decenni ha de ser la generació d'una “demanda solvent”, o sia la formulació

³ El recent estudi de McKinsey, *Educación para el empleo: cómo diseñar un sistema que funcione*, indicava que hi ha dues característiques que sobresurten en tots els programes d'èxit revisats. El primer és que tant els proveïdors com els ocupadors de l'educació s'involucrin activament en el món de l'altre. El segon, que els ocupadors i els proveïdors treballin amb els estudiants, des de l'inici i intensament.

⁴ Cal esmentar al respecte *El sistema educatiu a Catalunya*, Societat d'Estudis Econòmics, 2014.

“Seria desitjable que Catalunya complés, el 2024, amb 180.000 alumnes d'FP, inclosos tots els ensenyaments professionalitzadors i les persones que la cursen a temps parcial”

clara dels perfils professionals que les empreses de diferents sectors i territoris necessiten incorporar i una aproximació al nombre d'efectius la incorporació dels quals es pugui preveure. Parlem, per tant, d'una demanda que a escala territorial i sectorial pugui orientar clarament la subsegüent oferta de serveis. Cal, en definitiva, fer el salt de l'anàlisi de necessitats formatives fins a la demanda real i clarament estructurada. Per aconseguir-ho, una evolució significativa dels procediments de planificació de l'oferta formativa és imprescindible. Considerem que cal fer-la aplicant les mesures següents:

- En l'FP inicial, intensificar els mecanismes territorials de planificació i consolidar la preeminència de projectes conjunts empresa-escola, en especial els que impulsen l'FP dual.
- En l'FP per a l'ocupació, bastir de bell nou un procediment que doni veu als operadors reals i que prioritzi projectes de col·laboració amb empreses concretes. Malgrat les dificultats institucionals i organitzatives que hi ha, aquest seria un pas endavant remarcable.
- Trobar l'encaix més adequat en la planificació de les tendències identificades en estudis de necessitats formatives que garanteixin la solvència necessària.
- Institucionalitzar, en els òrgans actuals o futurs de governança del conjunt de la formació professional, procediments de planificació estratègica que orientin la planificació operativa dels diferents subsistemes.

4.2. Augmentar l'oferta de formació professional fins als 180.000 estudiants

Els escenaris descrits en l'apartat “Previsió del nivell educatiu de la població catalana en l'horitzó 2024” mostren de manera contundent la necessitat d'un increment sostingut de la taxa de matriculació de la formació professional inicial, si realment es vol aconseguir que el mercat de treball disposi dels tècnics qualificats que el nou model productiu de Catalunya requerirà.

Aquesta constatació hauria de comprometre l'Administració educativa a intensificar l'esforç d'ampliació de les places de formació professional inicial sostingudes amb fons públics, més enllà del que ja s'ha fet en el darrer decenni, que no ha estat precisament menor. Els resultats que aporten els escenaris estudiats en aquest informe n'indiquen la necessitat.

Per xifrar-ho en un objectiu quantitatiu, seria desitjable que Catalunya comptés, el 2024, amb 180.000 alumnes d'FP, inclosos tots els ensenyaments professionalitzadors i les persones que la cursen a temps parcial.

4.3. Potenciar la dimensió internacional dels estudis professionals

Avui és prou evident que la carrera professional dels graduats d'FP tindrà una dimensió internacional molt sensiblement superior a la que han tingut les generacions anteriors. La internacionalització creixent de l'activitat de les empreses catalanes n'és la causa directa. Així, doncs, la inclusió d'intercanvis, períodes de formació en empreses d'altres països i altres opcions que permetin tenir una primera experiència a escala internacional deixa de ser un complement interessant i passa a ser gairebé un requisit de la progressió professional dels joves sortits de l'FP, especialment dels que cursin el grau superior.

En aquest sentit, l'aprofitament de les oportunitats que ofereixen els programes europeus –Leonardo da Vinci, Erasmus +, entre d'altres–, la implicació directa d'empreses i l'esforç pressupostari propi de l'Administració educativa han de convergir per fer possible la “transnacionalitat” dels períodes formatius dels joves que s'incorporen a l'FP inicial.

4.4. Promoure l'extensió de centres específics de formació professional

El que podríem anomenar “singularització” –diferenciació per la via de projectes propis acordats amb empreses– dels centres d'FP podria ser una de les línies d'actuació que ajudessin a enfortir encara més el model català. Els projectes d'aquestes característiques sempre signifiquen un estímul molt positiu per al professorat i contribueixen a sostreure el centre d'un excés d'inèrcia.

Un possible obstacle per avançar en aquesta línia és la dificultat de convivència entre la dinàmica que es genera en l'ESO i la pròpia de la formació professional. Molts casos ho il·lustrarien arreu de Catalunya (com mostrarien també que la convivència amb el batxillerat no crea problemes majors). Si

bé hi ha alguna experiència recent que mostra camins molt interessants per generar sinergies entre l'ESO i l'FP⁵, és cert que es tracta, encara, de casos excepcionals.

Per aquestes raons, l'extensió de projectes conjunts amb empreses es veuria afavorida pel creixement del nombre de centres públics que només impartissin FP. Malgrat ser evident que l'escassetat dels recursos no permetrà una operació de gran abast en l'extensió de centres d'aquestes característiques, caldria definir aquest tipus de centre com l'objectiu que cal assolir i anar combinant mesures jurídiques i organitzatives per tal d'anar-hi avançant.

4.5. Arribar als 40.000 alumnes de formació professional dual durant el 2024

La necessitat d'establir una relació estable entre el sistema educatiu i el productiu és un tema recurrent. El Departament d'Ensenyament ja ha definit un model d'implantació de l'FP dual que permet que gairebé 4.000 joves estudiïn en aquest règim. Es tracta d'un model ja en funcionament i que, entre altres avantatges, permet de recuperar la figura de l'aprenent en les condicions pròpies de l'activitat econòmica i professional del segle XXI.

Atès que l'FP dual no deixa de ser el màxim exponent d'una FP que avança gràcies a la cooperació entre empreses i centres educatius, la seva extensió ha de ser una “injecció” de bones pràctiques per al conjunt del sistema. Si es vol que la incidència d'aquest règim d'aprenentatge arribi a ser un referent del conjunt del sistema, 40.000 alumnes⁶, o sia, 10 vegades la xifra actual, haurien de ser una fita assolible en els propers 10 anys⁷.

4.6. Crear un dispositiu estable d'acreditació de competències

Per a les persones adultes que no disposen d'una titulació reconeguda però sí d'una experiència laboral destacable, cal

5 Resumides molt abusivament, la clau consisteix a aconseguir que el conjunt del claustre de professorat treballi amb un horitzó comú: enfortir l'FP en el centre.

6 Estimem amb prudència un 22% del conjunt d'alumnes de l'FP inicial que, tal com s'ha assenyalat, el 2024 seria prop dels 180.000 alumnes.

7 La Comissió Europea es pronuncia rotundament en el seu informe *Rethinking Education* quan assenjala: “L'aprenentatge en el lloc de treball, per exemple amb els mòduls duals, ha de ser un pilar central dels sistemes d'educació i formació professional a tot Europa, amb l'objectiu de reduir l'atur juvenil”.

habilitar la possibilitat d'acreditar aquelles competències que hagin pogut adquirir en la seva trajectòria laboral, per tal que posteriorment puguin completar mitjançant la formació adequada el seu itinerari d'obtenció d'un determinat títol o certificació professional.

Aquesta possibilitat, ja considerada en la Llei de qualificacions i formació professional del 2002, mai no ha arribat a ser habilitada més enllà d'experiències diverses que no s'han consolidat com un dispositiu estable. Si un dels reptes plantejats és la requalificació d'un contingent important de persones majors de 40 anys amb baixos nivells de qualificació "demostrables", crear aquest dispositiu i basar-lo en l'actual capacitat instal·lada del sistema és del tot inajornable.

4.7. Gestionar els PQPI des de l'Administració educativa

En l'apartat de descripció de l'FP ja s'ha fet èmfasi en els grans riscos de la implantació de la formació professional bàsica prevista a la LOMCE. A més, cal tenir en compte que el Govern de la Generalitat no aposta per implantar-la el proper curs 2014-15 i el Departament d'Ensenyament preveu mantenir les 7.700 places dels PQPI donant més importància a les pràctiques en les empreses i modificant alguns aspectes curriculars.

Aquest és un argument més per optimitzar la gestió dels PQPI, el finançament, organització i gestió dels quals està avui distribuït de manera manifestament millorable entre l'Administració educativa i l'Administració laboral.

Tractant-se d'una problemàtica que afecta de manera gairebé exclusiva els joves, sabent que una formació merament aplicada és insuficient per fer front al desenvolupament de la vida laboral i havent demostrat els centres educatius la seva capacitat per educar-los i formar-los en un model d'aprenentatge allunyat del model escolar tradicional que aquests joves rebutgen, sembla clar que la gestió i organització d'aquests ha de correspondre a l'Administració educativa. ■

CRISI ECONÒMICA

MERCAT DE TREBALL I BENESTAR SOCIAL: EL CAS DE LES ILLES BALEARS

Ferran Navinés
Economista

Antònia Puiggròs
Sociòloga

Maria del Mar Ribas
Sociòloga¹

Antón Costas (2014) es planteja la pregunta següent: “¿Cuál es el criterio para juzgar la deseabilidad o no de una reforma concreta?” I respon: “A mi juicio, sus efectos sobre la desigualdad. Si una reforma aumenta la desigualdad, no es una buena reforma. Ni para la sociedad ni para la economía. No hay vuelta de hoja”. Aquesta resposta clara i contundent, Costas la basa en el treball d’Acemoglu i Robinson (2013) per a qui “las reformas económicas llevadas a cabo sin tener en cuenta las consecuencias sobre la desigualdad, más que promover la eficiencia económica pueden reducirla. De ahí que recomienden a los economistas y responsables políticos ser particularmente cuidadosos en la evaluación de los efectos políticos de las reformas económicas que cambian la distribución de la renta en la sociedad en una dirección que beneficia a grupos que ya son poderosos. En su opinión, en tales casos, reformas bien intencionadas pueden

romper el equilibrio de poder político en favor de grupos dominantes y afectar al crecimiento”.

Així, pels efectes negatius que ha generat la reforma laboral en els tres nivells d’anàlisi que proposem (el cost d’oportunitat que representa la desigualtat més gran en la distribució de la renda en termes de menys ocupació i l’empitjorament dels índexs IQT i dels indicadors Laeken), podem afirmar que aquesta reforma laboral s’ha dissenyat de forma miop, en el sentit que dóna Costas (2014) a aquest terme: “Entiéndase bien. No digo que los reformadores sean perversos, digo que son miopes: es decir, cortos de mira y de perspicacia. Acostumbran a fijarse solo en la primera derivada de las reformas: sus efectos sobre la competitividad y la eficiencia. Pero olvidan la segunda derivada, la más importante: los efectos sobre la equidad y los equilibrios políticos de la sociedad. Las reformas en España y en la UE han pecado de esta miopía”.

Darrerament ha sortit tot un seguit d’informes elaborats pels serveis d’estudis dels organismes internacionals més rellevants en l’àmbit econòmic que demostren la “miopia” amb la qual s’ha elaborat la reforma laboral espanyola atenent als forts desequilibris que ha generat en termes d’agreujar les desigualtats socials, ja que Espanya és un dels països de l’OCDE on aquestes desigualtats són més importants, situada

¹ Javier Franconetti, economista, ha col·laborat en l’elaboració de l’annex 1.

en la quarta posició darrere de Mèxic, els Estats Units i Turquia (vegeu, entre d'altres, Comissió Europea (2014), OCDE (2014), OIT (2014 a i b, 2015), Caritas Europa (2015).

Per qüestions metodològiques i estadístiques (disponibilitat de sèries homògenes i comparables per a les diferents comunitats autònomes i per als diferents indicadors escollits) hem estimat que el període de referència sigui 2008-2012, és a dir, prenent el 2008 com el darrer any abans de la crisi del 2009, en què l'economia encara va generar creixements positius i, per tant, com a punt de referència per tenir en compte abans que l'economia experimentés el terratrèmol de la forta ensopagada de l'any 2009, que va representar el pitjor any per a l'economia mundial des de la crisi del 1929 o Gran Depressió i a partir del qual es va iniciar allò que avui en dia coneixem amb el nom de la *Gran Recessió*, de la qual encara no hem sortit.

Els indicadors escollits són el *gap* d'ocupació assalariada per mantenir estable la participació dels salaris en la renda regional (d'ara endavant, GOAMESR), els IQT i els indicadors de

“La variació de la participació dels salaris en la renda regional al llarg del període 2008-2012 és negativa per al conjunt de comunitats autònomes”

Laeken. El GOAMESR ens serveix per mesurar l'evolució positiva o negativa de la participació salarial en la renda regional des del punt de vista de l'anàlisi de la distribució funcional de la renda i el cost d'oportunitat que s'ha pagat en termes d'un excés de desocupació. Els IQT ens permeten analitzar els canvis en l'àmbit de les relacions laborals i els Laeken, en l'àmbit de les relacions socials.

Tots aquests indicadors s'han treballat a partir de les dades oficials de l'INE. El GOASMER, a partir de la Comptabilitat Regional; els IQT a partir de l'Enquesta de Població Activa (EPA), i els indicadors Laeken s'han tret de l'Enquesta de Condicions de Vida (ECV) i de l'Enquesta de Població Activa (EPA), respectivament.

S'ha de constatar que bona part dels indicadors de Laeken no han pogut ser satisfets amb la informació disponible a partir de l'Enquesta de Condicions de Vida de les Illes i, en conseqüència, ens ha semblat necessari l'establiment d'alguns criteris que ens permetessin una selecció apta i rellevant.

Basant-se en aquesta selecció d'indicadors, s'ha construït el que denominem *índex de benestar social*, i que s'ha fet valorant l'ús d'un nombre reduït d'indicadors i tenint com a criteri central la possibilitat d'accés continuat a les dades rellevants durant un període de temps suficientment llarg per seguir l'evolució del benestar social durant, almenys, l'auge i la depressió de l'economia espanyola.

Com es podrà observar al llarg del document, alguns dels indicadors analitzats són presents en la construcció d'ambdós índexs (IQT i índex de benestar social). Aquesta circumstància es deu al fet que les dues metodologies integren indicadors de l'àmbit de les polítiques ocupació i de les condicions socials de la població. Això sí, l'indicador sintètic dels IQT es reforça amb l'anàlisi de variables de tipus laboral i de participació en el mercat de treball, mentre que l'índex de benestar social suposa enfortir la dimensió de benestar social.

Taula 1

Factor de creixement de la participació dels salaris en la renda regional per CA

	Període 2008-2012	Variable explicativa (*)
Madrid	0,9771	-2,50
Extremadura	0,9759	-2,63
Múrcia	0,9754	-2,63
Castella i Lleó	0,9668	-3,64
Astúries	0,9614	-4,21
Navarra	0,9487	-5,66
Espanya	0,9487	-5,70
Aragó	0,9450	-6,09
País Basc	0,9442	-6,21
Galícia	0,9432	-6,32
La Rioja	0,9431	-6,40
Castella-la Manxa	0,9406	-6,60
Andalusia	0,9396	-6,65
Illes Balears	0,9379	-7,01
Comunitat Valenciana	0,9353	-7,37
Catalunya	0,9317	-7,64
Canàries	0,9221	-8,81
Cantàbria	0,9146	-9,68

(*) Diferència de creixement entre els salaris, els horaris i la productivitat horària en punts percentuals

Font: Elaboració pròpia a partir de la CR de l'INE

Finalment, tots aquests indicadors presenten la seva evolució dins d'un determinat context de canvis institucionals molt importants que s'han accentuat a partir de la crisi de l'any 2009, com ho són les profundes reformes laborals del 2010 i del 2012. Sobre aquest tema es poden consultar les memòries del CES d'Espanya (2010 i 2012) que han tractat a fons aquesta qüestió². Assenyalen que les reformes laborals del 2010 i del 2012, a les quals s'ha de sumar la reforma del marc de la negociació col·lectiva del 2011, han estat molt importants, si bé "la reforma laboral del 2012, si no más extensa, sí ha sido más intensa que la inmediatamente precedente de 2010" (CES, 2012, p. 361).

Certament, per l'àmbit temporal escollit, les dades analitzades difícilment poden recollir també els efectes de la crisi i de la reforma laboral del 2012, però sí que podem inferir que les tendències desencadenades per la reforma del 2010 encara s'hauran accentuat més a partir de la reforma del 2012, atesa la seva major intensitat, en paraules del CES.

1. El 'gap' d'ocupació assalariada per mantenir estable la participació dels salaris en la renda regional i el seu sobrecost en termes de més pèrdua d'ocupació³

1.1. Anàlisi de la participació dels salaris en la renda regional per comunitats autònomes

La variació de la participació dels salaris en la renda regional al llarg del període 2008-2012 és negativa per al conjunt de comunitats autònomes, tal com mostra la taula 1. Aquesta evolució negativa registrada en totes les comunitats autònomes s'explica, en termes del seu factor de creixement, pel fet que el creixement dels salaris per hora treballada ha estat en tots els casos inferior al creixement de la productivitat horària.

2.2. Càlcul del 'gap' d'ocupació per mantenir estable la participació dels salaris en la renda regional en el cas de les Illes Balears

A continuació, es pot estimar quin hauria hagut de ser el creixement del salari o de la productivitat per mantenir estable la

² Vegeu també l'apèndix 1, "Resumen de las principales reformas puestas en marcha", dins *Estudios sobre el crecimiento con equidad. España crecimiento con empleo* de l'OIT (2014), p. 135-144. Sobre el cas de les Illes Balears, vegeu M.^a Ángeles Morales, Miquel Quetglas, Àngel Rodríguez (2012).

³ Les dades estadístiques emprades per fer el càlcul d'aquest apartat es poden consultar en l'annex 1, que ha estat elaborat per Ferran Navinés i Javier Franconetti.

Taula 2

'Gap' d'ocupació assalariada per mantenir estable la participació dels salaris en la renda regional per CA, en % i en milers d'ocupats. Període 2008-2012

	%	Pèrdua d'ocupacions
Extremadura	15,66	-7,03
Múrcia	15,67	-11,38
Madrid	17,20	-62,82
Astúries	22,17	-12,75
Castella i Lleó	24,98	-27,11
Comunitat Valenciana	28,44	-102,47
Espanya	31,35	-826,64
Castella-la Manxa	31,64	-36,06
Andalusia	33,45	-143,11
Aragó	33,48	-27,12
Galícia	35,08	-50,59
Navarra	35,49	-13,35
País Basc	37,26	-47,96
Illes Balears	40,11	-25,79
La Rioja	43,58	-6,49
Catalunya	43,64	-200,94
Canàries	44,49	-53,52
Cantàbria	50,09	-16,88

Font: Elaboració pròpia a partir de la CR de l'INE

participació dels salaris totals en la renda regional. Des d'un punt de vista laboral i en una situació de crisi econòmica en la qual s'ha produït una forta pèrdua d'ocupacions, creiem que aquest ajust s'hauria d'haver produït en termes d'un major creixement de l'ocupació mantenint-se el mateix creixement salarial, més que en un major creixement salarial mantenint el mateix comportament negatiu de l'ocupació. Per a la metodologia de càlcul, vegeu l'annex 1. En la taula 2 es presenten els principals resultats.

Com es pot observar, hi ha una disparitat molt accentuada en termes del cost d'oportunitat que s'ha hagut de pagar en termes d'ocupació per a una major desigualtat en la distribució de la renda per CA de més de 81 punts entre la que ha suportat el cost més alt (Cantàbria, 100,36) i la de menor cost (Extremadura, 18,56). També es pot observar que les disparitats en termes absoluts són molt acusades entre La Rioja, on la major desigualtat només ha suposat una pèrdua potencial d'ocupacions de 6.490, i Catalunya, amb més de dues-centes mil (200.940). En el cas de les Illes Balears, el seu *gap* la

Taula 3
Indicadors de qualitat del treball

Dimensions	Indicadors
1. Condicions del lloc de treball	a) Grau de satisfacció en el lloc de treball b) Índex d'incidència dels accidents de treball c) Jornades perdudes en accidents laborals d) Nivell d'estrès en el lloc de treball e) Taxa de parcialitat involuntària f) Taxa de temporalitat g) % d'ocupació indefinida discontinua h) Índex de rotació (contractes/persones contractades)
2. Relacions laborals	a) Jornades perdudes en vagues b) Cobertura dels convenis col·lectius
3. Qualificació, habilitats i aprenentatge	a) Ocupats amb estudis superiors b) Índex de desajustament c) Ocupats que segueixen algun tipus de formació d) Persones que han abandonat l'ensenyament prematurament (18-24 anys)
4. Accés i participació en el mercat de treball	a) Aturats que no han treballat abans b) Taxa d'activitat c) Taxa d'ocupació de la població de 30 a 54 anys d) Taxa d'atur de la població de 30 a 54 anys
5. Igualtat de gènere	a) Desigualtat salarial segons el sexe b) Ràtio de parcialitat involuntària segons el sexe c) Ràtio de la taxa d'ocupació segons el sexe d) Ràtio de la taxa d'atur segons el sexe e) Ràtio d'aturats que no han treballat abans segons el sexe f) Ràtio de la taxa de temporalitat segons el sexe g) Ràtio d'atur de llarga durada segons el sexe h) Índex de Duncan (ràtio de segregació sectorial) i) Ràtio d'ocupació en el grup de directius segons el sexe
6. Cohesió social i mercat de treball	a) Taxa d'atur població estrangera b) Taxa d'atur juvenil (30 anys) c) Taxa d'ocupació juvenil (30 anys) d) Taxa d'ocupació > 55 anys e) Ocupats amb discapacitat sobre el total d'ocupats
7. Salari i productivitat	a) Remuneració salarial b) PIB per ocupat c) Ocupats en sectors d'alta tecnologia d) Augment salarial pactat (deflactat per l'IPC)
8. Benestar i protecció social	a) PIB per capita b) Ràtio de dependència c) Taxa neta de cobertura de les prestacions per atur/DENOS e) % de persones situades per sota el llindar de pobresa (60% mediana ingressos)

Font: Parellada, M.; Puiggròs, A.; Ribas, M. *Indicadors de qualitat del treball 2008*, Consell Econòmic i Social de les Illes Balears.

Taula 4

Evolució del rànquing IQT de les comunitats autònomes segons les ponderacions establertes (2008-2012)

	Base					Tradicional					Intermedi					Innovador				
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
Andalusia	15	17	17	14	15	15	17	16	14	16	15	17	16	14	15	15	17	17	14	15
Aragó	2	3	2	4	4	3	3	2	4	4	3	3	2	4	5	2	3	2	3	4
Astúries	9	11	11	9	10	11	11	10	10	10	10	10	10	9	10	8	11	11	9	10
Illes Balears	4	5	7	5	7	5	6	8	6	7	5	6	8	6	7	5	5	7	5	7
Canàries	11	13	10	13	13	13	13	12	13	14	12	13	11	13	13	11	13	9	13	13
Cantàbria	8	9	6	7	6	8	10	7	8	6	9	9	7	8	6	10	9	6	6	5
Castella-la Manxa	17	16	15	15	16	17	15	15	16	15	17	15	15	16	16	17	16	15	15	16
Castella i Lleó	14	10	14	10	12	14	9	14	9	11	14	11	14	10	12	14	10	14	10	11
Catalunya	5	2	4	2	2	4	2	5	2	5	4	2	4	2	3	3	2	5	2	2
Com. Valenciana	6	12	9	11	11	7	12	9	11	12	7	12	9	12	11	6	12	10	12	12
Extremadura	16	15	16	17	17	16	16	17	17	17	16	16	17	17	17	16	15	16	17	17
Galícia	10	7	12	12	9	10	7	11	12	9	8	7	12	11	9	9	6	12	11	9
Madrid	1	1	3	1	1	1	1	3	1	1	1	1	3	1	1	1	1	3	1	1
Múrcia	13	14	13	16	14	12	14	13	15	13	13	14	13	15	14	13	14	13	16	14
Navarra	3	4	1	3	3	2	4	1	3	3	2	4	1	3	2	4	4	1	4	3
País Basc	7	6	8	6	5	6	5	6	5	2	6	5	6	5	4	7	7	8	7	6
La Rioja	12	8	5	8	8	9	8	4	7	8	11	8	5	7	8	12	8	4	8	8

Font: Parellada, M.; Puiggròs, A.; Ribas, M. *Indicadors de qualitat del treball 2008*, Consell Econòmic i Social fins a l'any 2006, i actualitzacions posteriors a l'apartat sobre mercat de treball de la Memòria del CES sobre l'economia, el treball i la societat de les Illes Balears dels anys 2007 a 2010, així com les actualitzacions dels anys 2011 i 2012 fetes per l'equip de l'Observatori del Treball de les Illes Balears

situa en la posició tretzena, per comunitats autònomes, per sobre del conjunt de comunitats, i el seu *gap* en termes de pèrdua d'ocupacions es pot estimar en 25.790 ocupacions.

2. L'índex de qualitat del treball (IQT)

L'índex de qualitat del treball (IQT)⁴, tal com mostra la taula 4, es basa en una bateria d'indicadors (39) que pretenen mesurar vuit dimensions de la situació laboral de totes les comunitats autònomes. A partir d'aquesta bateria d'indicadors s'analitzen conceptes com ara flexibilització, temporalitat, de-

sigualtat de gènere, exclusió de col·lectius específics, riscos laborals, condicions de vida, etcètera.

La metodologia de càlcul consisteix a obtenir una ordenació de les diverses comunitats per a cadascuna de les dimensions definides. Cal dir que, dins de cada dimensió, es considera que totes les variables tenen la mateixa ponderació. D'aquesta manera, s'obté un rànquing de les comunitats segons cadascuna de les vuit dimensions considerades. La construcció d'un índex agregat té com a punt fonamental les ponderacions que es donen a cada grup.

En un primer cop d'ull, s'observa en la taula 4 que, durant el 2012, les Balears passen a ocupar la setena posició en tots els escenaris i es retorna als resultats del 2010, els pitjors de tota la sèrie estudiada. També s'hi observa que el progressiu deteriorament dels indicadors ja es va donar al llarg de la fase de creixement (2001-2008) i que la crisi, a partir del 2009, no ha fet més que reforçar aquesta tendència negativa.

És interessant analitzar en quines dimensions i indicadors les Illes Balears han empitjorat els resultats de 2012 respecte al

4 Parellada, M.; Garcia, G. (2004). *La qualitat del treball. Una proposta d'indicador*, Consell Econòmic i Social de les Illes Balears, SOIB, <<http://www.caib.es/sacmicrofront/archivopub.do?ctrl=NTCS0140ZI361&id=361>>. El CES va emetre el Dictamen 9/2003 sobre aquesta matèria. Posteriorment, es va decidir revisar els criteris que s'havien definit per estimar l'índex sintètic i adaptar-los millor a la nova situació del mercat de treball de les Illes Balears, i el 2009 i a proposta de la Comissió de Treball de la Memòria del CES 2007 i aprovat per la Comissió Permanent, es va dur a terme l'actualització del primer estudi del CES sobre l'IQT. Vegeu Parellada, M.; Puiggròs, A.; Ribas, M. (2008). *Indicadors de qualitat del treball*, Consell Econòmic i Social de les Illes Balears <<http://www.caib.es/sacmicrofront/archivopub.do?ctrl=NTCS020519ZI43260&id=43260>>.

Per al període 2008-2012, les Illes Balears se situen per sota de la mitjana espanyola, per sota de la posició 9 que seria la mitjana, en 17 dels 39 indicadors estudiats

2008 (darrer any en què es va crear ocupació segons les dades de l'Enquesta de Població Activa, més en concret un 0,7% en variació interanual) (vegeu la taula 5).

Així les dimensions que més posicions relatives han perdut a les Illes Balears respecte a la resta de comunitats autònomes són:

- La **dimensió 7 (salari i productivitat)** en la qual es retrocedeix de la setena a la quinzena posició. Les variables explicatives d'aquest canvi són l'augment salarial pactat (es passa de la segona a la setzena posició), la remuneració salarial (perd quatre posicions i se situa en la catorzena posició) i el pes dels ocupats en sectors d'alta tecnologia, que també retrocedeix, en aquest cas dues posicions.

- D'altra banda, les Illes perden en aquest període del 2008 al 2012 sis posicions en la **dimensió 1 (condicions del lloc de treball)**, en què les Balears passen d'ocupar la setena posició el 2008 a la tretzena el 2012⁵. Empitjoren sobretot en la taxa de parcialitat involuntària (es passa del quart al dotzè lloc del rànquing) i en la taxa de temporalitat (es passa del vuitè al dotzè). En canvi, recuperen posicions dins d'aquesta dimensió en altres ítems, com ara l'índex de rotació (s'assoleix la tercera posició quan el 2008 se situava a la cinquena) i les jornades perdudes en accidents laborals (es passa de la segona posició a la primera) i es manté en la resta de variables, això sí en la darrera posició, com ara l'índex d'incidència dels accidents de treball o el pes de treballadors indefinits discontinus.

- La comunitat autònoma també perd posicions relatives en la **dimensió 8 (benestar i protecció social)**, en aquest cas es passa de la segona a la quarta posició. S'empitjora en el per-

⁵ En l'actualització dels indicadors del 2012, així com també ja va passar el 2011, s'han hagut d'ometre dos indicadors de la dimensió 1: grau de satisfacció en el lloc de treball i nivell d'estrès en el lloc de treball, ambdós fruit de l'Enquesta de Qualitat de Vida en el Treball del Ministeri d'Ocupació i Seguretat Social, atès que per motius pressupostaris es va deixar d'elaborar a partir del 2011.

centatge de persones situades per sota el llindar de la pobresa⁶ pel fet de passar de la setena a la dotzena posició i es perd una posició en el PIB per capita.

- Finalment, les Illes Balears perden una posició relativa en la **dimensió 5 (igualtat de gènere)** on es passa de la segona a la tercera posició del rànquing per comunitats autònomes. S'aprecia un notable descens en la posició de l'indicador sobre la ràtio de la taxa d'atur per sexe (es passa de la segona posició a la dotzena). També es perden posicions en les variables de gènere quant a la ràtio d'aturats que no han treballat amb anterioritat (es passa de la vuitena a la desena), així com en la ràtio de la taxa d'ocupació, que perd una posició i passa del tercer al quart lloc del rànquing per comunitats autònomes. En canvi, les Balears guanyen posicions en altres indicadors, com ara la desigualtat salarial on assoleixen la primera posició el 2012; la ràtio d'atur de llarga durada, on s'escalen quatre posicions passant de la setena a la tercera posició; l'índex de Duncan (es passa del vuitè al cinquè lloc), o la ràtio d'ocupats en llocs de direcció, en la qual les Illes Balears passen de la catorzena posició a la tercera en el 2012.

D'altra banda, cal també esmentar les dimensions en què l'any 2012 les Illes Balears milloraven la seva posició relativa respecte als resultats del 2008:

- Les Illes Balears recuperen tres posicions relatives en la **dimensió 6 (cohesió social i mercat de treball)**, en la qual passen del setè al quart lloc. Així, les Illes han millorat i, per tant, han escalat posicions relatives en els indicadors de la taxa d'atur de la població estrangera (es passa del novè lloc al primer) i de la taxa d'atur de les persones menors de 30 anys (es passa de l'onzè lloc al desè). I mantenen la primera posició en la taxa d'ocupació de les persones majors de 55 anys. En canvi, perden una posició en la taxa d'ocupació de les persones menors de 30 anys (es passa de la cinquena a la sisena).

- A més, les Illes Balears han recuperat la primera posició en la **dimensió 2 (relacions laborals)**, principalment per la millora en jornades perdudes en vagues.

- També remunten una posició en la **dimensió 4 (accés i participació en el mercat de treball)**, ja que les Balears

⁶ S'explica més àmpliament en l'apartat de l'índex de benestar social.

Taula 5

Posició en el rànquing de les Illes Balears segons els indicadors el 2008 i el 2012

Dimensions	Indicadors	Posició relativa Illes Balears			
		2008	2012	Var. posició	Per sota de la mitjana
1. Condicions del lloc de treball	a) Grau de satisfacció en el lloc de treball	6			▲
	b) Índex d'incidència dels accidents de treball	17	17	↔	▼
	c) Jornades perdudes en accidents laborals	2	1	↗ 1	▲
	d) Nivell d'estrès en el lloc de treball	10			▲
	e) Taxa de parcialitat involuntària	4	12	↘ 8	▼
	f) Taxa de temporalitat	8	12	↘ 4	▼
	g) % d'ocupació indefinida discontinua	17	17	↔	▼
	h) Índex de rotació (contractes/persones contractades)	5	3	↗ 2	▲
2. Relacions laborals	a) Jornades perdudes en vagues	4	1	↗ 3	▲
	b) Cobertura dels convenis col·lectius	1	3	↘ 2	▲
3. Qualificació, habilitats i aprenentatge	a) Ocupats amb estudis superiors	17	17	↔	▼
	b) Índex de desajustament	17	13	↗ 4	▼
	c) Ocupats que segueixen algun tipus de formació	15	15	↔	▼
	d) Persones que han abandonat l'ensenyament prematurament (18-24 anys)	17	16	↗ 1	▼
4. Accés i participació en el mercat de treball	a) Aturats que no han treballat abans	4	6	↘ 2	▲
	b) Taxa d'activitat	3	1	↗ 2	▲
	c) Taxa d'ocupació de la població de 30 a 54 anys	7	6	↗ 1	▲
	d) Taxa d'atur de la població de 30 a 54 anys	11	9	↗ 2	▼
5. Igualtat de gènere	a) Desigualtat salarial segons el sexe	3	1	↗ 2	▲
	b) Ràtio de parcialitat involuntària segons el sexe	3	3	↔	▲
	c) Ràtio de la taxa d'ocupació segons el sexe	3	4	↘ 1	▲
	d) Ràtio de la taxa d'atur segons el sexe	2	12	↘ 10	▼
	e) Ràtio d'aturats que no han treballat abans segons el sexe	8	10	↘ 2	▼
	f) Ràtio de la taxa de temporalitat segons el sexe	1	1	↔	▲
	g) Ràtio d'atur de llarga durada segons el sexe	7	3	↗ 4	▲
	h) Índex de Duncan (ràtio de segregació sectorial)	8	5	↗ 3	▲
	i) Ràtio d'ocupació en el grup de directius segons el sexe	14	3	↗ 11	▲
6. Cohesió social i mercat de treball	a) Taxa d'atur població estrangera	9	1	↗ 8	▲
	b) Taxa d'atur juvenil (30 anys)	11	10	↗ 1	▼
	c) Taxa d'ocupació juvenil (30 anys)	5	6	↘ 1	▲
	d) Taxa d'ocupació > 55 anys	1	1	↔	▲
7. Salaris i productivitat	a) Remuneració salarial	10	14	↘ 4	▼
	b) PIB per ocupat	9	9	↔	▼
	c) Ocupats en sectors d'alta tecnologia	14	16	↘ 2	▼
	d) Augment salarial pactat (deflactat per l'IPC)	2	16	↘ 14	▼
8. Benestar i protecció social	a) PIB per capita	6	7	↘ 1	▲
	b) Ràtio de dependència	2	2	↔	▲
	c) Taxa neta de cobertura de les prestacions per atur/DENOS	1	1	↔	▲
	e) % de persones situades per sota el llindar de pobresa (60% mediana ingressos)	7	12	↘ 5	▼

Font: Parellada, M.; Puiggròs, A.; Ribas, M. *Indicadors de qualitat del treball 2008*, Consell Econòmic i Social de les Illes Balears

Taula 6
Valor dels indicadors IQT a les Illes Balears el 2008 i el 2012 i variació (positiva o negativa) dels indicadors

Dimensions	Indicadors	Posició relativa Illes Balears		
		2008	2012	Var. posició
1. Condicions del lloc de treball	a) Grau de satisfacció en el lloc de treball	7,4		
	b) Índex d'incidència dels accidents de treball	6626	3885,1	+
	c) Jornades perdudes en accidents laborals	19,9	24,1	-
	d) Nivell d'estrès en el lloc de treball	5,5		
	e) Taxa de parcialitat involuntària	3,4	8,6	-
	f) Taxa de temporalitat	28,6	24,1	+
	g) % d'ocupació indefinida discontinua	9,7	10,7	-
	h) Índex de rotació (contractes/persones contractades)	2,8	3,1	-
2. Relacions laborals	a) Jornades perdudes en vagues	0,02627	0,00015	+
	b) Cobertura dels convenis col·lectius	39,3	35,8	-
3. Qualificació, habilitats i aprenentatge	a) Ocupats amb estudis superiors	22,2	28,3	+
	b) Índex de desajustament	5,8	3,5	+
	c) Ocupats que segueixen algun tipus de formació	7,6	7,2	-
	d) Persones que han abandonat l'ensenyament prematurament (18-24 anys)	43,2	30,1	+
4. Accés i participació en el mercat de treball	a) Aturats que no han treballat abans	7,3	7,7	-
	b) Taxa d'activitat	76,9	79,9	+
	c) Taxa d'ocupació de la població de 30 a 54 anys	78,3	71,7	-
	d) Taxa d'atur de la població de 30 a 54 anys	8,4	19,7	-
5. Igualtat de gènere	a) Desigualtat salarial segons el sexe	0,8	0,83	+
	b) Ràtio de parcialitat involuntària segons el sexe	4,26	2,75	+
	c) Ràtio de la taxa d'ocupació segons el sexe	0,75	0,83	+
	d) Ràtio de la taxa d'atur segons el sexe	1,11	1,07	-
	e) Ràtio d'aturats que no han treballat abans segons el sexe	1,39	1,73	-
	f) Ràtio de la taxa de temporalitat segons el sexe	0,89	0,97	-
	g) Ràtio d'atur de llarga durada segons el sexe	1,96	1,14	+
	h) Índex de Duncan (ràtio de segregació sectorial)	0,4	0,31	+
	i) Ràtio d'ocupació en el grup de directius segons el sexe	0,61	0,59	-
6. Cohesió social i mercat de treball	a) Taxa d'atur població estrangera	16,5	27,8	-
	b) Taxa d'atur juvenil (30 anys)	17,2	39,2	-
	c) Taxa d'ocupació juvenil (30 anys)	58,5	40,4	-
	d) Taxa d'ocupació > 55 anys	24,2	24,8	+
7. Salaris i productivitat	a) Remuneració salarial	12,5	12,9	
	b) PIB per ocupat	99,8	93,6	-
	c) Ocupats en sectors d'alta tecnologia	2,8	2	-
	d) Augment salarial pactat (deflactat per l'IPC)	4,5	0,8	-
8. Benestar i protecció social	a) PIB per capita	108,2	105,8	-
	b) Ràtio de dependència	0,72	0,94	-
	c) Taxa neta de cobertura de les prestacions per atur/DENOS	91,6	80,6	-
	e) % de persones situades per sota el llindar de pobresa (60% mediana ingressos)	13,8	24,2	-

han pujat de la cinquena a la quarta posició del rànquing. Això es deu al fet de guanyar dues posicions tant en la taxa d'activitat (es passa de la tercera a la primera posició), com en la taxa d'atur de les persones d'entre 30 i 54 anys (es passa de l'onzena a la novena posició). També es remunta una posició en la taxa d'ocupació de les persones d'entre 30 i 54 anys (es passa de la setena a la sisena). En canvi, es perden dues posicions en l'indicador d'aturats que no han treballat abans (es passa de la quarta a la sisena).

• Finalment, s'ha d'insistir en el fet que les Illes Balears continuen, com els anys 2008, 2009, 2010 i 2011, a la cua de l'Estat en la **dimensió 3 (qualificació, habilitats i aprenentatge)**. Les variables explicatives es troben en el manteniment de la més baixa proporció d'ocupats amb estudis superiors (es mantenen en el lloc dissetè) de l'Estat i la segona comunitat amb el percentatge més gran de joves d'entre 18 i 24 anys que ha abandonat l'ensenyament de manera prematura i es manté en la quinzena posició en els ocupats que segueixen algun tipus de formació. En canvi, es guanyen posicions relatives en l'índex de desajustament (es passa de la darrera a la tretzena).

Taula 7
Indicadors de l'índex de benestar social

Dimensions	Indicadors
1. Renda	a) Renda mitjana per llar b) Distribució de població per quintils de renda c) Taxa de risc a la pobresa d) Coeficient de Gini e) Llars amb privació material severa f) Llars amb molta dificultat per arribar a final de mes
2. Treball	a) Cohesió regional (dispersió de les taxes regionals d'ocupació) b) Taxa d'atur de llarga durada c) Taxa d'atur de molt llarga durada d) Ràtio d'ocupació d'immigrants e) Percentatge de llars amb baixa intensitat de treball
3. Educació	a) Persones amb baixos nivells educatius b) Alumnes amb baix rendiment en les proves de lectura c) Percentatge de població jove entre 20 i 24 anys que ha completat almenys el nivell d'ESO 2a etapa

“ Els resultats obtinguts condueixen a situar les Illes Balears com una de les regions que mostra un índex de benestar social més baix ”

Així, per al període 2008-2012, dels 39 indicadors estudiats, les Illes Balears se situen per sota de la mitjana espanyola (per sota de la posició 9, que seria la mitjana per a les 17 comunitats autònomes) en 17 dels 39 indicadors (o dels 37 dels quals es disposa d'informació actualitzada durant el 2012), és a dir un 46% del total. El 2008 aquest percentatge se situava en el 36% (14 indicadors de 39 per sota de la vintena posició).

D'altra banda, si el que s'analitza és el valor dels indicadors de les Balears en els dos moments de temps (2008 i 2012), no en relació amb la resta de comunitats autònomes, sinó respecte a l'indicador *per se*, s'observa que en aquests cinc anys les Illes Balears han millorat en 15 dels indicadors (un 40,5%), mentre que han empitjorat en els 22 restants (un 59,5%). En la taula 6 es pot veure que les Illes empitjoren sobretot en els indicadors inclosos dins les dimensions de cohesió social, salaris i productivitat i benestar i protecció social. Aquest fet concorda amb allò que ja s'ha comentat en l'apartat anterior, on s'ha constatat un desajustament relatiu més alt de les Balears, en termes de la participació dels salaris en la renda regional, en no incrementar-se els salaris al mateix ritme que la productivitat.

3. L'índex de benestar social

Les conseqüències de la crisi econòmica i de les mesures adoptades pels diferents governs necessiten de la utilització d'altres indicadors, com és el cas d'aquest índex de benestar social que proposem a continuació.

La pobresa⁷ és un concepte que ha estat lligat tradicionalment a factors de tipus econòmic, és a dir, al nivell de renda, al nivell d'ingressos d'una persona. Però la pobresa també fa

7 Per a més informació sobre estudis de pobresa i exclusió social a Espanya, es poden consultar els informes següents: *El estado de la pobreza*. 4.º Informe. Seguimiento del indicador de riesgo de pobreza y exclusión social en España 2009-2013 d'EAPN España (2015); el VII Informe Fundación FOESSA (2014) i l'Informe 2012 i 2014 de l'Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE).

Taula 8

Rànquing de l'índex de benestar social de les comunitats autònomes (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
Andalusia	16	16	16	17	16
Aragó	1	2	2	2	5
Astúries	13	9	7	6	8
Illes Balears	5	7	10	11	10
Canàries	12	15	14	16	15
Cantàbria	8	4	5	5	3
Castella i Lleó	11	12	6	7	6
Castella-la Manxa	14	14	15	14	14
Catalunya	7	8	9	8	9
Comunitat Valenciana	4	10	12	12	12
Extremadura	17	17	17	15	17
Galícia	15	11	11	9	11
Madrid	6	5	4	3	2
Múrcia	9	13	13	13	13
Navarra	2	1	1	1	1
País Basc	10	3	3	4	4
La Rioja	3	6	8	10	7

referència a la manca d'accés a l'educació, a l'atenció bàsica de la salut, així com a la impossibilitat d'influir en els processos polítics i altres factors.

Aquests altres factors són els que han guiat la construcció de l'índex de benestar social, per al qual s'han tingut en compte 14 indicadors agrupats en tres dimensions: renda, treball i educació (vegeu la taula 7). L'índex de benestar social⁸ suposa combinar els aspectes de pobresa econòmica (renda i atur) i pobresa en capital humà (nivells educatius) en un indicador sintètic.

En la taula 8 s'observa que la posició de les Illes Balears ha empitjorat respecte al 2008, quan se situava en la cinquena posició del rànk. Així, durant el 2012 les Balears passen a ocupar la desena posició. D'aquesta manera, si es compara l'evolució des del 2008 s'observa la pèrdua contínua de posicions relatives que han experimentat les Illes en l'índex de benestar social, en què han deixat d'ocupar les primeres cinc posicions del rànk per comunitats autònomes per passar a posicions més endarrerides fins ocupar la desena posició. Els resultats obtinguts condueixen a situar les Illes Balears com una de les regions que mostra un índex de benestar social més baix.

8 La construcció d'aquest índex segueix la mateixa metodologia de càlcul que l'IQT.

Taula 9

Posició en el rànk de les Illes Balears segons els indicadors el 2008 i el 2012

		Posició relativa Illes Balears			
		2008	2012	Var. posició	Per sota de la mitjana
1. Renda	a) Renda mitjana per llar	5	9	↘ 4	▼
	b) Persones segons distribució de la renda per quintils	8	10	↘ 2	▼
	c) Taxa de risc a la pobresa	6	12	↘ 6	▲
	d) Coeficient de Gini	10	10	↔	▼
	e) Llars amb privació material severa	11	13	↘ 2	▲
	f) Llars amb molta dificultat per arribar a final de mes	8	7	↗ 1	▼
2. Treball	a) Cohesió regional (dispersió de les taxes regionals d'ocupació)	13	14	↘ 1	▲
	b) Taxa d'atur de llarga durada	3	8	↘ 5	▼
	c) Taxa d'atur de molt llarga durada	1	8	↘ 7	▼
	d) Ràtio d'ocupació d'immigrants	1	2	↘ 1	▼
	e) Percentatge de llars amb baixa intensitat de treball (*)	-	5		▼
3. Educació	a) Persones amb baixos nivells educatius	12	10	↗ 2	▲
	b) Alumnes amb baix rendiment en les proves de lectura	13	12	↗ 1	▼
	c) Percentatge de població jove entre 20 i 24 que ha completat almenys el nivell d'ESO 2a etapa	17	16	↗ 1	▲

(*) No hi ha dades disponibles per a l'any 2008, la sèrie comença el 2009; en aquell any, les Illes Balears ocupaven la tercera posició

“La variació de la participació dels salaris en la renda regional és negativa per al conjunt de comunitats autònomes i les Balears se situen en la posició 13 dins les 17 comunitats”

Clarament, aquesta anàlisi per a l'any 2012 ofereix resultats no molt positius en relació amb l'índex de benestar social per a la nostra comunitat autònoma. S'aprecien evolucions distintes de les variables que componen l'índex de benestar social. Per un costat, la millora del comportament de les variables relatives a educació, durant el període 2008-2012. D'altra banda, les variables relatives a la pobresa en renda, la desocupació i l'exclusió social mostren un creixement considerable, que suposa un retrocés en el benestar de la població.

Així, les dimensions en què més posicions relatives han perdut les Illes Balears respecte a la resta de comunitats autònomes són:

- La **dimensió 1 (renda)** en la qual es retrocedeix de la segona a l'onzena posició. Les variables que més expliquen aquest canvi són la renda mitjana per llar (es passa de la cinquena a la novena posició) i la taxa de pobresa (passa de la sisena a la

dotzena posició). També, pel que fa la distribució de la renda segons quintils i el nombre de llars amb privació material severa, es perden dues posicions.

- D'altra banda, les Illes perden en aquest període del 2008 al 2012 cinc posicions en la **dimensió 2 (treball)**, en què les Balears passen d'ocupar la segona posició el 2008 a la setena el 2012. Empitjoren sobretot en la taxa d'atur de llarga durada (es passa del tercer al vuitè lloc del rànquing) i en la taxa d'atur de molt llarga durada (es passa del primer al vuitè lloc). L'indicador de cohesió regional i la ràtio d'ocupació de persones immigrants perden una posició respecte al 2008. Per a l'indicador de "llars amb baixa intensitat de treball", no es disposa de dades del 2008 perquè l'Enquesta de Condicions de Vida no el publicava, encara. Però, si ens fixem en la dada del 2009, podem dir que es perden dues posicions en passar de la tercera a la cinquena.

Finalment, s'ha d'esmentar que en la **dimensió 3 (educació)** per a l'any 2012 les Illes Balears milloren la seva posició relativa respecte als resultats del 2008:

- Així doncs, les Illes Balears guanyen tres posicions relatives en la **dimensió 3 (educació)** on es passa de la quinzena a la dotzena posició del rànquing per comunitats autònomes. Tot

Taula 10

Valor dels indicadors de l'índex de benestar social a les Illes Balears el 2008 i el 2012 i variació (positiva o negativa) dels indicadors

	Valors Illes Balears		
	2008	2012	Var. posició
Cohesió regional (dispersió de les taxes regionals d'ocupació)	2,5	3,0	-
Taxa d'atur de llarga durada	1.1%	10,2%	-
Taxa d'atur de molt llarga durada	0,33%	5,39%	-
Ràtio d'ocupació d'immigrants	21,43%	19,85%	-
Persones amb baixos nivells educatius	51,96%	46,07%	+
Renda mitjana per llar	26.244	23.854	-
Persones segons distribució de la renda per quintils (2n quintil)	54,0	52,0	-
Taxa de risc a la pobresa	14,40%	24,20%	-
Coefficient de Gini	30,80%	32,23%	-
Llars amb privació material severa	4,50%	6,80%	-
Percentatge de llars amb baixa intensitat de treball (*)	-	10,50%	-
Alumnes amb baix rendiment en les proves de lectura	457	476	+
Llars amb molta dificultat per arribar a final de mes	11,00%	18,00%	-
Percentatge de població jove entre 20 i 24 que ha completat almenys el nivell d'ESO 2a etapa	48,24%	55,40%	+

Font: No hi ha dades disponibles per a l'any 2008, la sèrie comença el 2009; en aquell any, les Illes Balears ocupaven la tercera posició

Annex 1

Apèndix estadístic de l'apartat 2 (primera part)

		1	2	3	4	5	6	
					(3/2)	(1/2)	(1/3)	
	Any	PIB	Ocupació assalariada	Hores assalariats	Jornada anual	Productivitat aparent del factor treball	Productivitat per hora	
Andalusia	2008	148.863.486	2.654,5	4.314.791,1	1.625,462837	56.079,67075	34,50074002	
	2012	138.960.070	2.226,7	3.655.122,3	1.641,497418	62.406,28284	38,01789888	
	Factor de creixement	0,933473169	0,838839706	0,847114545	1,009864625	1,112814715	1,101944447	
Aragó	2008	34.672.232	547	894.376,1	1.635,056856	63.386,16453	38,76694827	
	2012	32.551.622	466	758.719,1	1.628,152575	69.853,26609	42,90339073	
	Factor de creixement	0,938838376	0,851919561	0,848322199	0,995777345	1,102027021	1,106700234	
Astúries	2008	23.670.517	374,7	604.993,6	1.614,607953	63.171,9162	39,12523537	
	2012	21.894.538	317,2	513.232,0	1.618,007566	69.024,3947	42,66011862	
	Factor de creixement	0,92497084	0,846543902	0,848326329	1,002105535	1,092643675	1,09034791	
Balears, Illes	2008	27.137.772	453,7	746.340,8	1.645,009478	59.814,3531	36,36109938	
	2012	25.892.826	389,4	630.866,9	1.620,099897	66.494,16025	41,043247	
	Factor de creixement	0,954124974	0,858276394	0,845279931	0,984857485	1,111675656	1,128768043	
Canàries	2008	42.187.213	753,4	1.238.854,1	1.644,351075	55.995,76984	34,05341517	
	2012	40.171.597	633,1	1.044.069,1	1.649,137735	63.452,2145	38,47599455	
	Factor de creixement	0,952222111	0,840323865	0,842770024	1,002910972	1,133160856	1,129871831	
Cantàbria	2008	13.261.708	214,4	349.051,6	1.628,039179	61.854,98134	37,99354594	
	2012	12.541.151	180,7	291.265,6	1.611,873824	69.403,15993	43,05743967	
	Factor de creixement	0,94566635	0,842817164	0,834448546	0,99007066	1,122030246	1,133282999	
Castella i Lleó	2008	56.491.066	897,7	1.465.122,3	1.632,084549	62.928,66882	38,5572358	
	2012	54.306.110	789,2	1.284.102,6	1.627,094019	68.811,59402	42,29109886	
	Factor de creixement	0,961322096	0,879135569	0,876447379	0,996942236	1,093485613	1,09683949	
Castella-la Manxa	2008	39.021.739	684,9	1.124.435,5	1.641,751351	56.974,35976	34,70340362	
	2012	36.152.339	570,9	937.330,5	1.641,847084	63.325,16903	38,56946829	
	Factor de creixement	0,926466629	0,833552343	0,833600949	1,000058312	1,111467848	1,11140304	
Catalunya	2008	200.807.804	3.202,8	5.189.168,5	1.620,197483	62.697,57837	38,69749152	
	2012	192.587.012	2.742,4	4.447.072,5	1.621,598782	70.225,71908	43,30647004	
	Factor de creixement	0,959061392	0,856250781	0,856991346	1,000864894	1,120070677	1,119102772	
Comunitat Valenciana	2008	107.433.280	1.840,8	3.001.480,4	1.630,530422	58.362,27727	35,79343047	
	2012	97.648.543	1.480,5	2.397.575,2	1.619,436136	65.956,46268	40,72804181	
	Factor de creixement	0,908922663	0,804269883	0,798797553	0,993195904	1,130121472	1,137863605	
Extremadura	2008	17.628.677	329,2	544.363,9	1.653,596294	53.550,05164	32,3839935	
	2012	16.371.570	284,3	463.505,0	1.630,337671	57.585,54344	35,3212371	
	Factor de creixement	0,928689657	0,863608748	0,851461678	0,985934522	1,075359251	1,090700475	
Galícia	2008	57.831.895	983,6	1.600.133,0	1.626,812729	58.796,15189	36,14193008	
	2012	55.323.153	839,4	1.376.629,5	1.640,016083	65.907,97355	40,18739465	
	Factor de creixement	0,956620097	0,853395689	0,860321923	1,008116087	1,120957264	1,111932721	
Madrid	2008	193.270.233	3.041,4	4.928.009,1	1.620,30943	63.546,46972	39,21872486	
	2012	185.237.683	2.676,2	4.337.098,4	1.620,61819	69.216,68149	42,7100485	
	Factor de creixement	0,958438763	0,879923719	0,880091394	1,000190556	1,089229375	1,089021855	
Múrcia	2008	29.105.652	524,3	858.125,6	1.636,707229	55.513,35495	33,91770622	
	2012	26.642.949	451,7	733.814,6	1.624,561877	58.983,72592	36,30746649	
	Factor de creixement	0,915387465	0,861529659	0,855136591	0,992579399	1,062514164	1,070457603	
Navarra	2008	18.260.869	284,6	449.841,8	1.580,610682	64.163,27829	40,59397993	
	2012	17.769.171	247,0	396.125,7	1.603,747773	71.939,96356	44,85740511	
	Factor de creixement	0,97307368	0,867884751	0,880588909	1,014638071	1,121201495	1,105026046	
País Basc	2008	66.178.518	939,8	1.484.370,6	1.579,453714	70.417,6612	44,58355481	
	2012	63.614.484	811,1	1.283.204,4	1.582,054494	78.429,89027	49,57470844	
	Factor de creixement	0,961255796	0,863055969	0,864477106	1,001646633	1,113781528	1,111950553	
La Rioja	2008	8.274.914	122,6	199.668,2	1.628,615008	67.495,22023	41,44332448	
	2012	7.848.860	107,7	175.347,1	1.628,106778	72.877,06592	44,76184665	
	Factor de creixement	0,948512577	0,878466558	0,878192421	0,999687937	1,079736694	1,080073744	
Ceuta	2008	1.518.610	26,1	42.919,7	1.644,43295	58.184,29119	35,38258655	
	2012	1.456.757	24,3	39.938,7	1.643,567901	59.948,84774	36,47482267	
	Factor de creixement	0,95926999	0,931034483	0,930544715	0,999473953	1,030327027	1,030869312	
Melilla	2008	1.350.831	24,7	40.841,1	1.653,48583	54.689,51417	33,07528446	
	2012	1.300.543	22,6	37.255,8	1.648,486726	57.546,15044	34,90847063	
	Factor de creixement	0,962772545	0,914979757	0,912213432	0,996976627	1,052233711	1,055424653	
Espanya	2008	1.087.788.000	17.911,8	29.096.749,2	1.624,445851	60.730,24487	37,38520728	
	2012	1.029.279.000	15.274,8	24.830.916,8	1.625,613219	67.384,12287	41,45151016	
	Factor de creixement	0,946212865	0,852778615	0,853391443	1,000718625	1,109564485	1,108767697	

Font: INE, Comptabilitat Regional d'Espanya, base 2008

1 - Producte interior brut a preus de mercat, preus corrents (milers d'euros)

2 - Ocupació assalariada, milers de persones

“A partir de l'anàlisi dels 14 indicadors de l'índex de benestar social es constata un augment de la pobresa que, a la vegada, ens implica un notable increment de les necessitats socials”

i guanyar posicions, és cert que en aquesta dimensió les Illes Balears es col·loquen a la cua de comunitats autònomes en relació amb la pobresa educativa.

D'altra banda, tal com s'ha fet a l'apartat de l'IQT, també ens interessa analitzar els indicadors de benestar social a les Balears, en els dos moments de temps (2008 i 2012), no en relació amb la resta de comunitats autònomes, sinó respecte a l'indicador *per se* (taules 9 i 10), s'observa que en aquests cinc anys les Illes Balears han empitjorat en pràcticament tots els indicadors i dimensions. Només tres indicadors de la dimensió educació, mil·loren al llarg d'aquests anys, i són persones amb baixos nivells educatius, la puntuació d'alumnes amb baix rendiment en les proves de lectura de l'Informe PISA i el percentatge de població jove que ha completat almenys el nivell d'ESO 2a etapa.

4. Conclusions

- La variació de la participació dels salaris en la renda regional al llarg del període 2008-2012 és negativa per al conjunt de comunitats autònomes i les Balears se situen en la tretzena posició dins les 17 comunitats.

- Aquesta evolució negativa en totes les comunitats autònomes s'explica pel fet que el creixement dels salaris per hora treballada ha estat en tots els casos inferior al creixement de la productivitat horària.

- En el cas de les Balears, la major pèrdua de la participació dels salaris totals en la renda regional no es deu a un mal comportament relatiu salarial ni de la seva productivitat del treball en relació amb la resta de comunitats, sinó al desajustament més gran que s'ha produït en no incrementar-se els salaris al mateix ritme amb què ho ha fet la productivitat.

- El *gap* d'ocupació que hauria permès mantenir estable la participació dels salaris totals en la renda regional mantenint el mateix creixement salarial situa les Balears en el catorzè lloc,

7	8	9	10	11
	(7/2)	(7/3)	(7/1)	(9/6)
Massa salarial total	Salari per treballador	Salari per hora	(1-q)	Comprovació
72.052.638	27.143,58184	16,69898642	0,48401821	0,48401821
63.197.609	28.381,73485	17,29014895	0,454789703	0,454789703
0,877103334	1,045614946	1,035401102	0,939612796	0,939612796
16.742.297	30.607,48995	18,71952638	0,482873355	0,482873355
14.853.818	31.875,14592	19,57749317	0,456315756	0,456315756
0,887203112	1,041416528	1,045832719	0,945000901	0,945000901
11.470.364	30.612,12703	18,9594799	0,48458443	0,48458443
10.199.813	32.155,77869	19,8736887	0,465861075	0,465861075
0,88923185	1,050426148	1,048219086	0,961362036	0,961362036
12.882.238	28.393,73595	17,26053031	0,474697702	0,474697702
11.527.747	29.603,87006	18,27286707	0,445210075	0,445210075
0,894855925	1,042619756	1,058650385	0,937881252	0,937881252
20.656.938	27.418,28776	16,67422984	0,489649269	0,489649269
18.136.847	28.647,68125	17,37130904	0,451484341	0,451484341
0,878002684	1,044838449	1,041805781	0,922056602	0,922056602
6.405.094	29.874,5056	18,34999181	0,482976552	0,482976552
5.539.602	30.656,34754	19,019074	0,441714002	0,441714002
0,864874427	1,026170875	1,036462261	0,914566143	0,914566143
25.565.355	28.478,72897	17,44929758	0,452555719	0,452555719
23.760.437	30.106,99062	18,50353469	0,437527877	0,437527877
0,929399846	1,05717466	1,060417166	0,966793387	0,966793387
18.830.960	27.494,46635	16,7470344	0,482576135	0,482576135
16.409.645	28.743,46646	17,50678656	0,45390272	0,45390272
0,871418398	1,045427327	1,04536637	0,940582608	0,940582608
102.170.214	31.900,27913	19,68913016	0,508796033	0,508796033
91.298.109	33.291,31746	20,52993492	0,47406161	0,47406161
0,893588311	1,043605836	1,042704007	0,931732128	0,931732128
51.664.704	28.066,44068	17,21307392	0,480900369	0,480900369
43.919.357	29.665,21918	18,31823961	0,449769711	0,449769711
0,850084363	1,056964063	1,064205016	0,935265889	0,935265889
8.554.234	25.984,91495	15,7141831	0,485245376	0,485245376
7.752.536	27.268,85684	16,72589508	0,473536503	0,473536503
0,906280562	1,049411049	1,064382092	0,975870201	0,975870201
26.804.002	27.250,91704	16,75110881	0,463481302	0,463481302
24.183.708	28.810,70765	17,56733239	0,437135389	0,437135389
0,902242434	1,057238096	1,04872654	0,94315647	0,94315647
102.307.236	33.638,20477	20,76035858	0,529348128	0,529348128
95.806.235	35.799,35543	22,08993806	0,517207047	0,517207047
0,936456098	1,064246908	1,064044148	0,97706409	0,97706409
13.927.058	26.563,14705	16,22962653	0,478500121	0,478500121
12.435.484	27.530,40514	16,94635675	0,46674578	0,46674578
0,892900999	1,036413535	1,044161843	0,97543503	0,97543503
9.203.810	32.339,45889	20,46010397	0,504018182	0,504018182
8.496.890	34.400,36437	21,44998418	0,478181565	0,478181565
0,923192678	1,063727272	1,048380996	0,94873872	0,94873872
32.545.549	34.630,29262	21,92548748	0,491784192	0,491784192
29.538.128	36.417,36901	23,01903578	0,46433023	0,46433023
0,907593478	1,051604426	1,049875667	0,944174778	0,944174778
3.619.243	29.520,74225	18,12628651	0,437375301	0,437375301
3.237.682	30.062,04271	18,46441715	0,412503472	0,412503472
0,894574363	1,018336275	1,018654159	0,943133897	0,943133897
853.936	32.717,85441	19,89613161	0,562314222	0,562314222
809.660	33.319,34156	20,27256771	0,555796197	0,555796197
0,948150681	1,018384065	1,018920065	0,988408572	0,988408572
782.130	31.665,18219	19,15056157	0,578999149	0,578999149
723.693	32.021,81416	19,42497544	0,556454496	0,556454496
0,925284799	1,01126259	1,014329286	0,961062718	0,961062718
537.643.000	30.016,13462	18,47776864	0,494253476	0,494253476
482.607.000	31.594,97997	19,43573022	0,468878701	0,468878701
0,897634676	1,052599889	1,051844007	0,948660401	0,948660401

3 - Ocupació assalariada, milers d'hores

7 - Remuneració dels assalariats, milers d'euros

amb un cost d'oportunitat estimat en una pèrdua de 25.790 ocupacions de més.

- Un dels avantatges de l'indicador sintètic IQT és que ja es disposa d'una sèrie temporal prou llarga (des del 2001) per a l'anàlisi dels resultats. D'aquesta manera, es veu que el deteriorament dels IQT ja es va iniciar en la fase de creixement (2001-2008), mentre que en els anys de crisi (2009-2012) aquesta tendència negativa s'ha reforçat.

- En el repàs de les dimensions i indicadors s'ha vist que on més han davallat i, per tant, empitjorat, els resultats de les Illes Balears és en les dimensions sobre salaris i productivitat, condicions de treball i benestar i protecció social. Aquest fet concorda amb el que s'ha comentat en el punt 3 en relació amb la pèrdua de participació relativa dels salaris en la renda regional.

- A partir de l'anàlisi dels 14 indicadors de l'índex de benestar social, es constata un augment de la pobresa que, a la

vegada, ens implica un notable increment de les necessitats socials (som la tretzena comunitat autònoma amb un percentatge més gran de llars amb privació severa, gairebé el 7% del total de llars, percentatge que augmenta ostensiblement per a l'any 2013). El fet que l'estancament o la caiguda de rendes hagi donat origen al creixement de la pobresa posa de manifest les dificultats creixents dels sistemes de protecció social per contenir la generalització de les situacions d'inseguretat d'ingressos.

Per tant, es fa necessari consolidar un sistema d'indicadors àgil i que sigui comparable amb la finalitat de conèixer i evi-
denciar el volum i el perfil de les persones en risc d'exclusió social, així com els processos de canvi polític i econòmic originats per la crisi, i que han suposat un augment de la desigualtat i de la pobresa. En definitiva, indicadors útils per al seguiment de l'impacte social en aquests anys de crisi i si la recuperació s'orienta o no en un sentit més equitatiu i de justícia social. ■

Annex 1

Apèndix estadístic de l'apartat 2 (segona part)

	12	13	14	15	16	17	18
	6(2008)*9 fact. crec.	1 (2012)/12	13/4 (2012)	14/2(2012)	15/2(2012)		
	Prod. hora est. 2012	Hores potencials	Ocupats potencials	GAP	% sobre 2012	Assalariats 2008	Assalariats 2012
Andalusia	35,72210425	3.890.030,358	2.369,805957	143,1059566	0,06426818	2.654,5	2.226,7
Aragó	40,54374291	802.876,5887	493,1212228	27,12122279	0,058200049	547,0	466,0
Astúries	41,01181848	533.859,234	329,9485399	12,7485399	0,040190857	374,7	317,2
Balears, Illes	38,49369187	672.651,1472	415,1911548	25,79115479	0,066233063	453,7	389,4
Canàries	35,47704479	1.132.326,473	686,6172842	53,51728421	0,084532118	753,4	633,1
Cantàbria	39,37887653	318.474,0679	197,5800234	16,88002343	0,093414629	214,4	180,7
Castella i Lleó	40,88675472	1.328.207,885	816,3067831	27,10678315	0,034347166	897,7	789,2
Castella-la Manxa	36,27777107	996.542,4538	606,9642318	36,06423181	0,063170839	684,9	570,9
Catalunya	40,35002948	4.772.908,83	2.943,335233	200,9352334	0,073269849	3.202,8	2.742,4
Comunitat Valenciana	38,09154825	2.563.522,552	1.582,972304	102,4723042	0,06921466	1.840,8	1.480,5
Extremadura	34,46894274	474.965,8301	291,3297278	7,029727802	0,024726443	329,2	284,3
Galícia	37,90300128	1.459.598,215	889,9901837	50,59018365	0,060269459	983,6	839,4
Madrid	41,73045468	4.438.908,812	2.739,021961	62,82196059	0,023474315	3.041,4	2.676,2
Múrcia	35,41557465	752.294,697	463,0754344	11,37543437	0,025183605	524,3	451,7
Navarra	42,55795711	417.528,7586	260,3456513	13,34565131	0,054030977	284,6	247,0
País Basc	46,80718933	1.359.075,068	859,0570507	47,95705068	0,059125941	939,8	811,1
La Rioja	42,21641486	185.919,6245	114,1937538	6,493753783	0,060294835	122,6	107,7
Ceuta	36,05202738	40.407,07572	24,58497497	0,284974973	0,011727365	26,1	24,3
Melilla	33,54922967	38.765,21199	23,51563491	0,915634905	0,040514819	24,7	22,6
Espanya	39,32340624	26.174.716,24	16.101,44156	826,6415553	0,054117995	17.911,8	15.274,8

Font: INE, Comptabilitat Regional d'Espanya, base 2008

1 - Producte interior brut a preus de mercat, preus corrents (milers d'euros)

2 - Ocupació assalariada, milers de persones

Referències

Acemoglu, D.; Robinson, J. A. (2013, març). *Economic versus Politics: Pitfalls of Policy Advice*. NBER Working Paper, núm. 18921.

Caritas Europa (2015). *Crisis Monitoring Report 2015. Poverty and Inequalities on the Rise. Just Social Models Needed as The Solution! A Study of The Impact of The Crisis and Austerity on People, With a Special Focus on Cyprus, Greece, Ireland, Italy, Portugal, Romania and Spain*. Ann Leahy, Séan Healy, and Michelle Murphy. Dublin.

Comissió Europea (2014, novembre). *Informe sobre la desigualtat*. Direcció General d'Economia.

Consell Econòmic i Social d'Espanya (2011 i 2013). *Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral de España, años 2010 y 2012*. Madrid: Consell Econòmic i Social d'Espanya.

Costas, A. (2014, 14 de desembre). "Reformistas miopes". *El País*, suplement Negocios.

EAPN-Espanya. (2015). *El estado de la pobreza (4.º Informe)*.

Seguimiento del indicador de riesgo de pobreza y exclusión social en España, 2009-2013. Madrid

Fundación FOESSA (2014). *VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*. Madrid.

Guio, Anne-Catherine. (2004). *The Laeken Indicators: some results and methodological issues in accedint and candidate countries*.

IBESTAT (diversos anys). *Enquesta de Condicions de Vida de les Illes Balears*. Palma.

INE (diversos anys). *Contabilidad Regional*. Madrid.

INE (diversos anys). *Encuesta de Población Activa*. Madrid.

INE (diversos anys). *Encuesta de Condiciones de Vida*. Madrid.

Ministeri d'Educació, Cultura i Esport (diversos anys). *Estadísticas de Educación*, Madrid.

IVIE (2014). *Capital Humano*, núm. 145. València.

IVIE (2012). *Pobreza en un periodo de crisis económica. La pobreza en España y sus comunidades autónomas 2006-2011*. València

Laparra, M.; Pérez, B. (coords.) (2012). *Crisis y fractura social en Europa. Causa y efectos en España*. Colección Estudios Sociales, núm. 35. Barcelona: Obra Social "la Caixa".

Morales, M. A.; Quetglas, M.; Rodríguez, A. (2012). "Anàlisi del context de la reforma laboral del RDL 3/2012". Direcció General d'Economia del Govern de les Illes Balears, en el monogràfic inclòs en el número de *Conjuntura Econòmica de les Illes Balears*, de juliol del 2012, p. 62-91.

Observatori del Treball de les Illes Balears (diversos anys). *Actualització de la bateria d'indicadors de l'IQT*.

OCDE (2014, 8 de desembre). *Informe sobre la desigualtat*.

OIT (2014a). *Informe mundial sobre salaris 2014-2015*. Ginebra.

OIT (2014b). *Estudios sobre el crecimiento con equidad. España crecimiento con empleo*. Ginebra.

OIT (2015). *Perspectivas sociales y del empleo en el mundo. Tendencias 2015*. Ginebra.

Parellada, M.; Garcia, G. (2004). *La qualitat del treball. Una proposta d'indicador*. Consell Econòmic i Social de les Illes Balears, SOIB.

Parellada, M.; Puiggròs, A.; Ribas, M. (2008). *Indicadors de qualitat del treball*. Consell Econòmic i Social de les Illes Balears.

Vallcorba, M. et al. (2009). *Guía metodológica: definición, uso e interpretación de los indicadores de los Planes Nacionales para la Inclusión Social*. Ministerio de Sanidad y Política Social.

19	20	21	22	23
	19-17	18-17	20-21	22/20
Assalariats 2012 potencial	Dif. 2008/2012*	Dif. 2008/2012	var.	var. %
2.369,805957	-284,6940434	-427,8	143,1059566	0,334516028
493,1212228	-53,87877721	-81,0	27,12122279	0,334829911
329,9485399	-44,7514601	-57,5	12,7485399	0,221713737
415,1911548	-38,50884521	-64,3	25,79115479	0,401106606
686,6172842	-66,78271579	-120,3	53,51728421	0,444865205
197,5800234	-16,81997657	-33,7	16,88002343	0,500890903
816,3067831	-81,39321685	-108,5	27,10678315	0,249832103
606,9642318	-77,93576819	-114,0	36,06423181	0,316352911
2.943,335233	-259,4647666	-460,4	200,9352334	0,436436215
1.582,972304	-257,8276958	-360,3	102,4723042	0,284408283
291,3297278	-37,8702722	-44,9	7,029727802	0,156564094
889,9901837	-93,60981635	-144,2	50,59018365	0,350833451
2.739,021961	-302,3780394	-365,2	62,82196059	0,172020703
463,0754344	-61,22456563	-72,6	11,37543437	0,156686424
260,3456513	-24,25434869	-37,6	13,34565131	0,354937535
859,0570507	-80,74294932	-128,7	47,95705068	0,372626656
114,1937538	-8,406246217	-14,9	6,493753783	0,435822402
24,58497497	-1,515025027	-1,8	0,284974973	0,158319429
23,51563491	-1,184365095	-2,1	0,915634905	0,436016622
16.101,44156	-1.810,358445	-2637,0	826,6415553	0,313478026

3 - Ocupació assalariada, milers d'hores 7 - Remuneració dels assalariats, milers d'euros.

LIDERATGE EMPRESARIAL PER AL SEGLE XXI¹

Àngel Pes

Subdirector General de CaixaBank

President de la Xarxa Espanyola del Pacte Mundial

El lideratge empresarial es fonamenta en la poderosa influència de l'economia en la configuració de la societat, combinada amb la legitimitat que adquireixen les empreses, als ulls de la majoria de ciutadans, quan actuen d'acord amb els atributs propis del lideratge: compromís amb el futur de la societat, integritat, transparència i responsabilitat en les seves accions. La responsabilitat empresarial contribueix al lideratge de les empreses, cosa que fa compatible l'interès propi amb la dimensió social de la seva activitat, de manera que formin part de les solucions als desafiaments que la comunitat afronta.

L'experiència dels països desenvolupats demostra que les societats prosperen quan faciliten la llibertat d'iniciativa dels ciutadans. No obstant això, quan la prosperitat no arriba a la gran majoria de la població i les desigualtats augmenten, l'activitat de les empreses perd el suport de la societat, com ha passat a conseqüència de la crisi actual. Per revertir aquesta situació, ara és el moment de subratllar el balanç positiu que l'activitat de les empreses produeix.

Entre societat i empresa s'estableix una simbiosi: per una banda, la primera facilita el marc legal per protegir els drets de

les empreses, per exemple la seguretat jurídica, els mitjans per fer-los complir –ordre públic i sistema judicial–, el sistema educatiu que permet contractar les persones amb la preparació adequada i les infraestructures imprescindibles per operar amb eficiència: vies de comunicació, xarxes electròniques, ports, aeroports, etcètera.

Per la seva banda, les empreses modelen la societat i impulsen la seva evolució al llarg del temps mitjançant l'impacte social de la seva activitat, orientada a assolir l'objectiu propi de les empreses, que és la producció i distribució de béns i serveis, tot creant valor econòmic en el procés.

Actualment es plantegen problemes nous, com ara l'evidència que els recursos de la Terra són finits i que l'activitat humana té conseqüències en el medi ambient, entre elles l'escalfament del planeta, dos fets que han canviat la valoració social d'activitats empresarials tan establertes i necessàries com són la mineria o la producció d'energia. A títol d'exemple, el cost de la producció d'energia elèctrica cremant carbó no inclou l'eliminació del CO₂ llançat a l'atmosfera; per això, la contribució de les emissions a l'efecte hivernacle és un cost que suporta tota la societat.

Les empreses exemplars en les societats del segle XXI han de conciliar quatre perspectives complementàries: **1)** la creació de valor econòmic; **2)** l'autonomia del propòsit de l'empresa respecte als seus grups d'interès, com a institució enterament responsable de les seves accions i omissions; **3)** guanyar-se la confiança de la societat, per mitjà d'una actuació íntegra i transparent, i **4)** la voluntat de contribuir al desenvolupament econòmic inclusiu, el repte del nostre temps. Les societats afortunades tenen la sort o l'habilitat d'acon-

1 Aquest article es basa en el llibre *Tréboles de cuatro hojas*, publicat per l'autor (Madrid: Editorial LID, febrer del 2012): <<http://www.casadellibro.com/libro-treboles-de-cuatro-hojas/9788483569955/2508037>>.

seguir que el lideratge de l'activitat econòmica correspongui a aquest tipus d'empreses.

Per comprendre el funcionament d'una societat, classifiquem les relacions socials en categories diferents: economia, cultura, política, oci, religió, entre d'altres, encara que en realitat formen un tot interdependent; el valor econòmic no es genera al marge de la vida social sinó tot el contrari, és la mateixa societat la que atorga valor a l'activitat de les empreses. De fet, els resultats empresarials, avaluats en volum de vendes, en xifra de beneficis, pel valor de la marca o de l'índex de reputació corporativa, segons els casos, mesuren l'acceptació social de la seva activitat. En conseqüència, a mitjà i llarg termini no hi pot haver divergència entre raons econòmiques i socials, ja que les primeres estan subsumides en les segones. Per tant, l'empresa sostenible es defineix com aquella capaç de generar valor a llarg termini, tant en termes financers com socials i mediambientals.

1. El Pacte Mundial ('Global Compact')

Les profundes transformacions que l'economia mundial experimenta aquestes primeres dècades del segle XXI generen realitats noves, impensables fa pocs anys. Per exemple, els països en desenvolupament ja produeixen una proporció del PIB mundial superior a la de les economies desenvolupades; la Xina aviat serà l'economia més gran del món; fins i tot el comerç entre els països del sud pot superar el que es genera en qualsevol altra part del món.

Així mateix, les relacions de poder, establertes després de la Segona Guerra Mundial i en la postguerra freda, han quedat obsoletes, després de mostrar la seva incapacitat a l'hora de prevenir la crisi que va esclatar l'any 2008. Tanmateix, encara no s'ha configurat un nou ordre; el domini que exercien els Estats Units ha donat pas a una situació en què el poder està més fragmentat i, com a conseqüència, el món és menys obert. La combinació de proteccionisme amb l'absència d'un lideratge clar limita l'espai per als negocis.

La formació d'una economia global, sense un desenvolupament paral·lel d'institucions públiques globals per regular-la, juntament amb la consciència social de l'impacte mediambiental de l'activitat econòmica, ha canviat les expectatives de la societat sobre la conducta de les empreses. Atès que no es disposa de normes comunes per a tots els països, ni d'una autoritat global capaç de desenvolupar-les i fer-les complir, la

“Actualment, gairebé totes les companyies de dimensió mitjana han d'internacionalitzar la seva cadena de valor per mantenir-se en el mercat”

societat s'ha mobilitzat, per mitjà d'organitzacions no governamentals (ONG), moviments de consumidors, campanyes mitjançant les xarxes socials denunciant males pràctiques, entre d'altres. S'espera de les empreses una conducta íntegra i transparent basada en el respecte de valors bàsics, com els drets humans, i en una estratègia que contribueixi a resoldre els reptes socials i mediambientals del nostre temps.

Aquestes transformacions han induït l'exigència social per reduir la distància entre l'àmbit principalment estatal de les institucions públiques i la necessitat de regulació global que exigeix una activitat econòmica sense fronteres. Per aquest motiu, quan s'evoquin les primeres dècades del segle XXI, els historiadors reconeixeran en el Pacte Mundial, promogut pel secretari general de Nacions Unides l'any 2000, una iniciativa innovadora per “donar un rostre humà al mercat global” (Kofi Annan). La decisió d'establir un acord entre la institució pública més universal, Nacions Unides, i les empreses disposades a comprometre's amb els 10 principis que conté el Pacte va ser una innovació brillant i audaç, amb beneficis per a ambdues parts, en la millor tradició de les iniciatives guanyar-guanyar.

Nacions Unides ha aconseguit implicar actors rellevants del sector privat en la consecució dels seus objectius: en primer lloc, el compromís de respectar els 10 principis que conté el Pacte; en segon lloc, la col·laboració per establir els Objectius per al Desenvolupament Sostenible (ODS), l'agenda post 2015, data en la qual vencen els Objectius de Desenvolupament del Mil·lenni (ODM), que Nacions Unides havia establert per al període 2000-2015.

Els principis del *Global Compact* consideren l'empresa com a ciutadà corporatiu, amb responsabilitats anàlogues a les de qualsevol persona o organització de la societat civil. Per aquesta raó, les empreses que s'adhereixen al Pacte assumeixen públicament un compromís amb la societat, d'un abast més ampli que la producció de béns i serveis de qua-

litat, per fer un benefici amb la seva venda; per exemple, el deure de respectar els drets humans, pedra angular de l'acord promogut per Nacions Unides, que compromet les empreses signants amb els principis essencials d'una societat democràtica.

Tant les empreses com la resta d'organitzacions signants del Pacte Mundial de Nacions Unides, desenvolupen el seu compromís amb la societat en un marc acordat amb la institució pública més universal, la qual cosa sintonitza plenament amb la dimensió global adquirida per l'economia i pels problemes més punyents: el respecte dels drets humans, la protecció del medi ambient, les relacions laborals i la lluita contra la corrupció. Seguint els principis del Pacte Mundial, les empreses centren els seus esforços en les necessitats que la humanitat considera prioritàries, d'acord amb la seva institució pública més representativa.

Des de la seva posició com a institució pública més universal, l'any 2000 Nacions Unides, amb la brillant iniciativa de promoure el Pacte Mundial amb les empreses disposades a actuar d'acord amb els 10 principis del Pacte, donava suport i reconeixia la tasca insubstituïble que les empreses privades realitzen per al desenvolupament econòmic dels països i, al mateix temps, ha aconseguit que els principis del

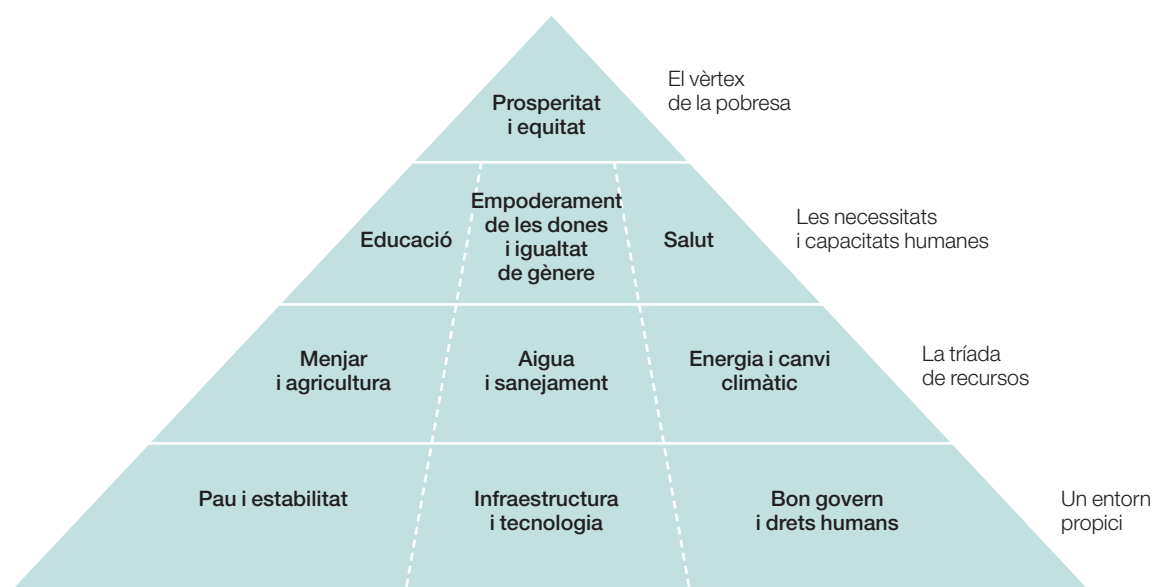
Pacte siguin avui la referència més seguida per les empreses que volen fer visible el seu compromís amb la responsabilitat corporativa. En suma, han de respectar els preceptes del sistema de Nacions Unides, resumits en els 10 principis del Pacte Mundial.

2. Els Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS)

La globalització ha ampliat el terreny de joc de les empreses fins arribar al món sencer, no només per a les multinacionals de tota la vida, com les d'alimentació, les farmacèutiques o les petrolieres. Actualment, gairebé totes les companyies de dimensió mitjana han d'internacionalitzar la seva cadena de valor per mantenir-se en el mercat: d'una banda, els subministraments provenen dels països en desenvolupament, en els quals compren o bé elaboren, de manera total o parcial, els productes que venen; i, de l'altra, la competència obliga a buscar clients en tots els mercats: en el domèstic i en l'internacional.

A mesura que s'aproximava l'any 2015, data límit per als Objectius de Desenvolupament del Mil·lenni, el secretari general de Nacions Unides va encarregar al Pacte Mundial que aportés la visió de les empreses privades sobre el programa mundial de desenvolupament post 2015. Aquesta és una gran oportunitat per ampliar l'abast del Pacte, i per alinear la

Gràfic Post 2015 Àrees temàtiques prioritàries



Font: Global Compact LEAD consultations

“La inversió i l’activitat empresarial han de ser sostenibles tot aportant valor, a més de financer, també en termes socials i mediambientals”

seva tasca amb les prioritats de les Nacions Unides (com ara l’aigua, el clima, l’alimentació, la igualtat de gènere, l’ocupació decent i l’educació).

Per tant, l’agenda post 2015 ha d’acabar el treball dels ODM en les àrees, socialment prioritàries, de la salut, l’educació i la igualtat de gènere; mentre que, al mateix temps, amplia els objectius que es refereixen al medi ambient i posa l’èmfasi en la construcció d’un entorn propici. Al gràfic adjunt es resumeixen les àrees prioritàries per als ODS, que es definiran en l’Assemblea General de Nacions Unides del proper mes de setembre.

Per tal de contribuir al desenvolupament sostenible de manera efectiva, les empreses s’hauran d’implicar en projectes compartits i en iniciatives d’acció col·lectiva, que poden suposar la col·laboració amb competidors, sovint per primera vegada, així com amb altres grups d’interès. L’avaluació de les empreses per part de la societat tendirà a incloure cada cop més el seu impacte en la “tríada de recursos”: aigua, alimentació i energia. El caràcter sostenible dels negocis esdevindrà una condició necessària per a qualsevol activitat que es desenvolupi amb una perspectiva a mitjà i llarg termini.

“El capitalisme ha d’evolucionar, cosa que requereix comptar amb líders diferents dels que hem tingut. No líders millors, perquè cada època té els seus propis reptes, sinó els líders capaços de fer front als reptes d’avui. Algunes habilitats són cada vegada més importants, com ara la capacitat de centrar-se en el llarg termini, orientar-se en funció del propòsit de l’empresa, pensar de forma sistèmica i treballar en col·laboració, de manera molt més transparent i eficaç”, són paraules de Paul Polman, conseller delegat d’Unilever.

Adaptar-se al canvi forma part de la gestió empresarial i és particularment necessari ara, quan es viu una etapa de mutacions profundes, durant la qual augmenta la incertesa sobre el futur, i els directius de les empreses es veuen en la necessitat de prendre decisions sense conèixer, amb un grau de certesa

raonable, els escenaris en què hauran d’operar. Explorar nous camins esdevé un imperatiu per mantenir-se al mercat i, per aconseguir-ho, cal estimular la innovació i activar la col·laboració amb altres organitzacions socials. Aquest objectiu no s’aconseguirà sense modificar la forma habitual de fer negocis. La inversió i l’activitat empresarial han de ser sostenibles tot aportant valor, a més de financer, també en termes socials i mediambientals.

3. El govern de l’economia global

En el món actual, amb el poder molt més fragmentat que abans de la crisi, les empreses han de respondre davant de més interlocutors. Per això, la transparència i la integritat seran cada vegada més indispensables per satisfer les exigències dels grups d’interès.

L’impacte que les companyies produeixen en la societat depèn en gran mesura de la qualitat del seu govern, tant quan contribueixen a crear valor compartit com quan prescindeixen de les conseqüències nocives que la seva conducta pugui ocasionar, en el seu àmbit d’influència. Dels factors que diferencien entre ambdues conductes, el més decisiu és l’horitzó temporal que preveuen els directius de l’empresa. Paul Polman, conseller delegat d’Unilever, ho expressa de la manera següent: “Els negocis han de servir a la societat. Necessitem trobar una manera sostenible i equitativa de realitzar-los, no només en relació amb els recursos, sinó també amb empreses sostenibles, que generin beneficis raonables [...]. Hem d’assumir responsabilitats que requereixen una visió més a llarg termini del nostre model de negoci”.

L’objectiu de governar l’economia global, una tasca molt complexa, es pot formular en els termes següents: en un món cada vegada més interconnectat, facilitar que l’activitat empresarial emergeixi en totes les àrees del planeta i, alhora, disposar d’institucions públiques amb capacitat per garantir una distribució equitativa dels beneficis del creixement econòmic; el qual al mateix temps haurà de ser sostenible, tant des de la perspectiva social com per al medi ambient.

Tenint en compte el protagonisme dels Estats, un sistema de govern de l’economia global, que acceptin tots els països, necessita comptar amb institucions públiques internacionals, creades pels Estats, i que al mateix temps tinguin la voluntat de buscar el suport del sector privat, tant de les empreses com de les organitzacions de la societat civil.

Quadre

Motivacions per adherir-se al Pacte Mundial

Rànquing d'importància	1r	2n	3r
Grans empreses	Convenciment sobre els Principis Universals i deures cívics que conté el Pacte Mundial	Integració d'aspectes de sostenibilitat	Increment de la confiança dins de l'organització a través del compromís públic
Pimes	Convenciment sobre els Principis Universals i deures cívics que conté el Pacte Mundial	Increment de la confiança dins de l'organització a través del compromís públic	Integració d'aspectes de sostenibilitat
Altres tipus d'entitats	Convenciment sobre els Principis Universals i deures cívics que conté el Pacte Mundial	Conveniència d'establir relacions amb l'ONU i col·laborar amb els objectius que persegueix	Increment de la confiança dins de l'organització a través del compromís públic

Totes les motivacions seleccionables: Per pressió dels meus grups d'interès. Per seguir la tendència del sector. Per relacionar-se amb altres organitzacions (*networking*) sensibles a les RS. Per incrementar la confiança en la meua organització a través del compromís públic amb l'RS/ sostenibilitat. Per convenciment sobre els Principis Universals i deures cívics que conté el Pacte Mundial. Per tenir relació amb Nacions Unides i col·laborar amb els objectius generals que persegueix.

En les circumstàncies actuals, tenint en compte tant el paper decisiu dels Estats com les seves limitacions a l'hora de regular l'economia global, el Pacte Mundial proposa un model de col·laboració públicoprivat, a escala global, fonamentat en els Objectius de Desenvolupament Sostenible, definits com a meta comuna, que em sembla un exemple de la millor alternativa disponible per al govern de l'economia global.

El Pacte Mundial i les empreses espanyoles²

El Pacte Mundial és una proposta d'acció encaminada a reforçar la legitimitat social de les corporacions i dels mercats. S'adhereixen al Pacte Mundial les empreses convençudes que les conductes basades en principis universals contribueixen a la construcció d'un mercat global més estable, equitatiu i incloent, que fomenta societats més pròsperes.

La xarxa espanyola ha tingut una evolució meteòrica. De les 200 entitats que es van adherir a la iniciativa en el seu origen, s'ha passat a 2.535 l'any 2014, d'aquesta manera ha esdevingut la xarxa local amb el nombre més gran de signants de tot el món.

2 Resum de l'estudi publicat per la Xarxa Espanyola del Pacte Mundial, *El valor de compartir Principios*: <<http://compactlink.pactomundial.org/d/?;=d@rMZWURcmnYXbD6Cfvg8yQ0RptZ-kuzN0sPnmYukJ>>.

També es constata la consistència entre els beneficis que les entitats atribueixen a l'RS i les motivacions per adherir-se al Pacte Mundial. Totes les entitats coincideixen a assenyalar que la principal raó per adherir-s'hi ha estat l'acord amb els valors universals i amb els deures cívics que conté el Pacte Mundial.

Pel que fa als beneficis que les organitzacions perceben per acreditar una gestió responsable, totes emfatitzen l'aspecte ètic i social d'aquesta. Les empreses identifiquen tres beneficis rellevants: mostrar un compromís amb uns valors ètics, millorar la reputació corporativa i satisfer les expectatives socials.

Millorar la reputació corporativa

Impulsar la reputació de la marca, millorar els productes i la innovació en els serveis i mitigar els riscos són els motors més importants de les col·laboracions orientades a desenvolupar projectes sostenibles. En el context actual, en què la dimensió internacional ha esdevingut clau per a moltes empreses, fins i tot de dimensió mitjana, donar suport a la imatge corporativa amb el compromís assumit firmant el Pacte Mundial reforça la posició de la companyia en mercats, com ara els països de la Unió Europea, en què és poc coneguda, on el compromís amb el desenvolupament sostenible gaudeix d'un ampli suport social. ■

RE

DOSSIER

LA REFORMA DE LA LLEI CONCURSAL

INTRODUCCIÓ

Alfred Albiol Paps

Universitat de Barcelona

Vicedegà del Col·legi d'Economistes de Catalunya

El fet de referir-nos a una reforma legislativa hauria de ser quelcom excepcional. Ans el contrari, en matèria de dret concursal, els darrers dos anys s'han caracteritzat per diverses reformes que han intentat flexibilitzar el règim dels acords preconcursals, facilitar tant com es pugui la continuïtat de l'activitat empresarial i donar seguretat jurídica a la transmissió del negoci del concursat.

En aquest sentit, cal destacar el Reial Decret 892/2013, de 15 de novembre, pel qual es regula el Registre Públic Concursal; el Reial Decret Llei 11/2014, de 5 de setembre, de mesures urgents en matèria concursal, o el Reial Decret Llei 1/2015, de 27 de febrer, de mecanisme de segona oportunitat, reducció de càrrega financera i altres mesures d'ordre social.

Però tota reforma legislativa requereix d'un necessari termini d'adaptació, així com d'un consens respecte a la seva aplicació i d'una jurisprudència consolidada que atorgui confortabilitat a tots els operadors. La diversa tipologia dels deutors concursats, ja siguin persones jurídiques (amb tot el seu ampli ventall de tipologies, de sectors on operen, de volum d'activitat que desenvolupen i de diferents controvèrsies laborals que arriben a presentar o persones físiques amb activitat empresarial o sense), fa que les previsions legals no sempre aportin a la pràctica el resultat inicialment desitjat.

En aquest escenari, és fàcil caure en el desencís i en tòpics com que el concurs de creditors és una comunitat de pèrdues, que els jutjats mercantils es troben col·lapsats o que la gran majoria de procediments conclouen amb la liquidació de l'empresa, però cap d'ells no serveix per garantir millors condicions laborals dels treballadors afectats, ni per fomentar que

els inversors s'interessin a donar continuïtat a negocis viables, ni per tal que els creditors cobrin el seu deute o part d'aquest. El pessimisme mai no ha estat un bon company de viatge.

El que és una realitat és que, tot i que l'economia espanyola fa mesos que manifesta clars símptomes de recuperació –així ho han viscut els jutjats mercantils, ja que l'exercici 2014 ha estat el primer des del 2010 en què s'ha reduït el nombre de procediments concursals instats (un 29% menys), o les dades de l'INEM, que mes rere mes presenten un nombre menor d'aturats i un augment en el percentatge de contractes indefinits–, el dret concursal és i continuarà sent una eina rellevant per a l'economia i per a la superació definitiva de la crisi actual.

Tant si el deutor ha de recórrer al procediment concursal com a mitjà per arribar a un acord amb la totalitat dels seus creditors –finalitat última de la llei– i redefinir, en molts casos, la seva activitat i estructura com si el concurs de creditors ha de concloure amb l'extinció de la personalitat jurídica de l'empresa i la seva liquidació ordenada, en ambdós supòsits cal conèixer les normes que preveu la legislació concursal per conciliar els contraposats interessos que presenta la variada amalgama d'entrevinents o afectats en tota situació d'insolvència.

La present edició de la *Revista Econòmica de Catalunya* recull fins a nou estudis de les matèries més destacades en dret concursal. Un dossier redactat per jutges mercantils, economistes i advocats experts en matèria concursal, que pretén donar una visió pràctica i crítica del dia a dia, reflexionant sobre l'estudi previ d'una situació d'insolvència, passant per l'eventual plantejament d'un conveni concursal, els efectes de l'extinció col·lectiva de les relacions laborals, el futur més re-

cent per a la professió d'administrador concursal o l'adjudicació d'una unitat productiva.

En primer lloc, Joan Rojas, Jordi Conejos i Salvador Bertran exposen la situació en què es troben els instituts de refinançament i reestructuració d'empreses i arriben al punt de proposar al legislador mesures concretes a la llum de les interrelacions entre les diverses motivacions dels agents econòmics.

Juan Lloret i Esteban F. van Hemmen analitzen el sempre controvertit concepte d'unitat productiva i la seva vinculació amb el procediment concursal, tant pel que fa als aspectes econòmics i financers de la transacció en concret com a la posició de l'administració concursal, la qual té la tasca de trobar un agent econòmic amb capacitat suficient per adquirir-la, substituint el deutor en les funcions d'administració, i pagar el valor de mercat.

L'article de Carlos Nieto, magistrat-jutge titular del Jutjat Mercantil número 1 de Madrid, se centra en les garanties financeres i el procediment d'insolvència, posant èmfasi en les resolucions dictades ens els darrers anys sobre la matèria, qüestionant la tècnica legislativa de la nostra normativa estatal i plantejant la necessitat d'acotar els privilegis de les entitats bancàries.

Tot seguit, s'analitza la responsabilitat social i concursal dels administradors socials de les persones jurídiques per part de Juan Manuel de Castro, magistrat-jutge titular del Jutjat Mercantil número 10 de Barcelona, qui distingeix clarament ambdues responsabilitats, citant la jurisprudència més recent i plantejant la problemàtica de les accions de responsabilitat social un cop declarat el procediment concursal de l'empresa.

Raimon Casanellas presenta un complet estudi de l'evolució de la figura de l'administració concursal des de l'entrada en vigor de la Llei concursal i la seva configuració en el nostre entorn, amb la previsió que el futur més pròxim suposarà per a l'administració concursal un esforç important, atès que s'incrementaran les seves tasques alhora que la retribució serà menor, segons l'esborrany de projecte de reial decret que ha de regular aquesta professió.

Jordi Albiol i Cristian Valcárcel posen en relleu l'aposta que el legislador ha fet darrerament pel conveni concursal i exposen les noves propostes que poden presentar els convenis i les

Tota reforma legislativa requereix d'un necessari termini d'adaptació, així com d'un consens respecte a la seva aplicació

majories necessàries per aprovar-los, així com el règim transitori previst per a incompliments de convenis fins al 7 de setembre de 2016.

Per la seva part, Àngel Hermosilla centra l'atenció en l'evolució dels procediments concursals en el temps, per regions i per països, presentant, entre d'altres, una més que interessant estadística del nivell d'utilització de la insolvència a diversos països del nostre entorn.

Les accions rescissòries són analitzades per Juan F. Garnica, magistrat president de la Secció 15a de l'Audiència Provincial de Barcelona, que delimita amb claredat la seva funció, el concepte de perjudici, la seva prova, els efectes, el termini d'exercici i la legitimitat.

En darrer lloc, César Suárez, magistrat-jutge titular del Jutjat Mercantil número 1 de Tarragona, tracta la sempre complicada extinció col·lectiva dels treballadors en seu concursal, analitzant l'article 64 de la Llei concursal, el concepte de grup d'empreses i els efectes de la successió d'empresa en el marc del vigent article 149.2, també de la Llei concursal.

En definitiva, nou estudis, en molts casos interrelacionats entre ells, on s'aporten reflexions pràctiques sobre qüestions de màxima actualitat en matèria concursal i que esperem que serveixin de consulta i reflexió per a tots aquells apassionats del sempre difícil i, darrerament, canviant dret concursal. ■

EL REFINANÇAMENT I LA REESTRUCTURACIÓ: UNA ALTERNATIVA PER A LA VIABILITAT DE LES EMPRESES

Salvador Bertran
Jordi Conejos
Joan Rojas
Equip EVE

Constitueix l'objectiu d'aquest article exposar la situació en què es troben els instituts de refinançament i reestructuració d'empreses, així com l'anàlisi de les condicions que haurien de complir les mesures de política econòmica (reflectides en mesures legals concretes que afecten les normes concursals, bancàries, etcètera) per tal que tinguessin l'èxit que conjuntures econòmiques tant depressives com estancades requereixen.

Limitem l'abast de l'anàlisi a les empreses que han estat administrades concursalment per EVE al llarg dels 10 anys d'exercici professional, des de l'entrada en vigor de l'actual Llei concursal (LC) fins ara. Per tant, no hi ha una estadística basada en la major part dels casos, tot i que el nombre de concursos administrats directament o indirectament per la nostra firma (més de 250) ens permet obtenir algunes conclusions que considerem vàlides. I més si tenim en compte que la incidència de les mesures que s'han anat aplicant ha estat coincident en la gran majoria dels casos observats.

Fem referència a les dades estadístiques dels registres mercantils per situar les grans xifres en el context del nostre treball. Així, pel que hem observat en els casos referits, ens interessa com a variable fonamental la mida de les empreses, per poder determinar tant el nivell d'aplicació com els efectes de les mesures polítiques. Les empreses amb més de 50 treballadors són el 2,58% del total d'empreses del país. Les empreses amb facturació anual superior a 10 milions són el 2,21%. Les empreses amb actius superiors als 10 milions d'euros són el 4,19%. Amb aquestes xifres, podem entendre que la mitjana d'empreses que podríem classificar com a grans és minsa. Aquest fet resulta de gran importància, ja que determina, com veurem, el llindar a partir del qual les entitats financeres estan disposades a assumir riscos per refinançar o acceptar accions de reestructuració financera.

No ens cansarem de repetir que, al nostre país, la mida mitjana de l'empresa és massa petita, amb els costos socials que comporta la gestió de tal nombre d'empreses per part dels organismes públics com l'AEAT i la TGSS. D'altra banda, l'escala de l'empresa determina la seva capacitat negociadora i la seva presència en els mercats. Dificilment trobarem empreses amb capacitat de negociar refinançaments o reestructuracions si no tenen l'escala suficient.

Així doncs, pel que fa a la classificació de les empreses, limitem l'anàlisi a les empreses grans i mitjanes, ja que entenem que les mesures aplicables a les petites i

microempreses són les que es fonamenten en dos grans grups: d'una banda, l'anomenada *segona oportunitat* i, de l'altra banda, les noves formes de finançament (*microfunding* i *friends, family and fools*; en general, sistemes que procuren menys bancarització).

1. Definició de conceptes: reestructuració i refinançament

Entenem per **reestructuració** el conjunt d'accions de caràcter econòmic, organitzatiu, comercial, financer, que es proposa aplicar una empresa que obté reiteradament pèrdues en el seu compte d'exploració per tal de reconduir la seva dinàmica cap a una senda de beneficis que li permeti continuar en el mercat. La reestructuració d'una empresa pot ser escomesa comptant exclusivament amb els fons i esforços propis (i dels seus propietaris) o pot precisar, necessàriament, d'esforços extraordinaris (sacrificis) realitzats per agents externs a l'empresa.

Entenem per **refinançament** el conjunt d'accions de caràcter estrictament financer que una empresa proposa als seus creditors financers externs de manera que sigui possible, a partir del moment en què s'apliquin, atendre tots els deutes abans del seu venciment, inclòs el servei del deute dels comptes financers. Així, sembla que tot refinançament és, en el fons, una reestructuració, però no totes les reestructuracions precisen de refinançament. D'altra banda, considerem que tot refinançament significa un canvi contractual que pot o no comportar un "sacrifici" que han d'assumir les entitats financeres.

Així, hi ha dos tipus d'accions, les no que impliquen sacrificis i les que sí. En tant que el primer tipus no afecta tercers, l'Estat no haurà d'aprovar mesures, més enllà de les que puguin significar un al·licient a la rapidesa o a l'eficiència. En canvi, quan calen sacrificis per part de tercers, en la mesura que l'Estat pretengui que aquests es duguin a terme, haurà de preparar i d'aplicar mesures que tinguin com a efecte la disminució o compensació dels sacrificis, l'ordenació dels diversos drets de recuperació dels sacrificis realitzats pels diversos agents, en proporció a les pèrdues obtingudes, i la resolució dels conflictes que es puguin derivar dels diferents efectes de les accions reestructuradores, etcètera.

Les mesures que aprova l'Estat tenen com a punt de referència el poder o la força negociadora de les diverses parts en

“En els 10 anys de vigència de la LC, aquesta ha estat modificada moltes vegades a causa de les deficiències que ha tingut”

conflicte. I quan algú ha d'assumir un sacrifici es crea un conflicte. És per això que, a fi i efecte d'analitzar les mesures que ha d'aplicar l'Estat, convé entendre les motivacions o, dit d'una altra manera, els punts dolorosos de cada una de les parts.

2. Mesures adoptades que afecten el refinançament. Llei concursal i les seves reformes, el sistema de provisions del Banc d'Espanya per a la Banca i el projecte Fénix

2.1. La Llei concursal i les seves reformes

En els 10 anys de vigència de la LC, aquesta ha estat modificada moltes vegades a causa de les deficiències que ha tingut, i que no són únicament per les complexitats processals, el cost i la lentitud dels jutjats, sinó, i sobretot, per l'assoliment dels objectius que persegueix: una liquidació ràpida per a les empreses no viables, amb el menor impacte possible per als seus creditors, i un esquema d'actuació eficient per a les empreses viables. El resultat compartit per la pràctica totalitat d'experts i agents (jutges, administradors concursals, creditors, empresaris i representants dels treballadors) és que la LC s'ha vist superada i que no ha respost a aquests objectius.

Algunes de les reformes que s'han dut a terme han incidit especialment en la promoció del refinançament de les empreses en concurs, fet que garanteix la prestació del refinançament sota determinats requisits com són l'ampliació del crèdit i l'existència d'un pla de viabilitat i de continuïtat de l'activitat productiva o comercial. Addicionalment, també es permet protegir els creditors financers que ofereixen un refinançament a una empresa que encara no ha sol·licitat el concurs de creditors i que amb el refinançament pugui evitar-ne la sol·licitud (article 71 bis LC). L'homologació dels acords de refinançament (disposició addicional quarta LC) també busca promoure i protegir aquestes pràctiques evitant la rescissió dels acords i atorgant una millor classificació per a aquest refinançament si el deutor o l'empresa entra posteriorment en concurs. Així, per a aquelles entitats financeres que aportin l'anomenat *fresh money*, és a dir, finançament addicional al que ja tenen atorgat, una part del nou finançament (50%) té la consideració de crèdit

contra la massa, cosa que el situa per davant de la resta de creditors si l'empresa finalment va a concurs.

Las darreres reformes (Llei 7/2014 i RD 11/2014) s'han focalitzat en els refinançaments previs al procediment concursal, i busquen contribuir a evitar el concurs. De manera resumida, amb les darreres reformes es vol facilitar els acords de refinançament preconcursals, i es permeten quitances i esperes més grans que les contingudes inicialment en la LC en els convenis concursals sempre que aquestes siguin aprovades per majories absolutes o qualificades dels creditors financers.

Podem concloure que les darreres reformes han perseguit facilitar el refinançament de les empreses en dificultats, en concurs o no, i han respost a la pressió tant de la banca per evitar perdre la pràctica totalitat dels seus crèdits en les empreses que poden ser viables, com per les recomanacions dels organismes internacionals com l'FMI (*Country Report* núm. 13/195 i núm. 14/193) davant la pràctica desaparició de les empreses espanyoles en dificultats pel seu excessiu endeutament.

2.2. Provisions del Banc d'Espanya

El Banc d'Espanya disposa d'un sistema de provisions per a la banca vinculat a les seves operacions creditícies i el seu esquema general està recollit en la Circular 4/2004, que s'ha adaptat en aquest darrers anys a causa del sanejament financer realitzat en el sector financer espanyol (Circular 2/2012) i pels ajustos derivats de l'adopció de les Normes Internacionals d'Informació Financera (NIIF), que també afecten els criteris comptables aplicats per la banca. El sistema de provisions és una peça clau per a la solvència dels bancs i dels seus requeriments de capital que precisen per complir les directrius ja no només del Banc d'Espanya sinó també de les autoritats europees sobre criteris de solvència, que han anat imposant-se tant per l'avanç de la unió monetària a Europa com també pel protagonisme que ha tingut el Banc Central Europeu (BCE) com a element de suport als bancs en aquest període recent de crisi financera.

Per calcular la provisió d'una operació de crèdit, el primer que cal fer és considerar la seva classificació comptable en funció del compliment o el retard en les obligacions dels deutors i la garantia de què es disposa per part dels bancs. Per als riscos classificats de "situació normal", l'entitat financera ha d'aplicar una provisió genèrica, i el seu import sobre el crèdit concedit

oscil·la entre el 0,6 i el 2%, en funció de la garantia, la seva cobertura i el seu ordre de prelació davant altres creditors. Per als riscos que presenten febleses més grans (els anomenats *subestàndards*), però que encara no són considerats com a dubtosos, les entitats han de proveir fins al 25% de l'import del crèdit concedit. Per als riscos dubtosos, la provisió sempre ha de ser com a mínim del 25% i pot arribar al 100% si els impagaments superen els 12 mesos.

Per als crèdits concedits a empreses en concurs, el mínim és del 25%, però les recomanacions i la lentitud del procés judicial, així com els resultats en la pràctica totalitat de concursos, fan que les provisions siguin del 50% i que arribin fins al 100%. La conseqüència és que una empresa en concurs no compta amb nou finançament ja que, a més del risc de recuperar l'import, qualsevol finançament suposa un impacte enorme per a la banca, cosa que fa impossible que li sigui concedit.

Amb les darreres reformes de la LC relatives a la promoció dels refinançaments, la totalitat dels crèdits concedits poden tenir la consideració de crèdits ordinaris (amb la reducció importantíssima de la provisió aplicada) sempre que la banca justifiqui que el nou deute amb les noves condicions és assumible per l'empresa deutora. Per tant, és un gran incentiu per intensificar els refinançaments, però les condicions formals que s'estableixen fan que aquest camí estigui pensat per a aquelles empreses d'una certa grandària i amb un elevat endeutament, a més que amb el suport financer addicional dut a terme hi hagi probabilitats elevades de la seva viabilitat. Totes aquestes condicions fan que les pimes no puguin utilitzar aquests sistemes de refinançament ni que estiguin pensats per a elles.

2.3. El projecte Fénix

Es tracta d'una iniciativa recent (del 2014), impulsada pel Govern espanyol i que utilitza una societat de nova creació (Fénix, S.L.) on participen com a accionistes els principals bancs espanyols: el Santander, el BBVA, Caixabank, Bankia, el Popular i el Sabadell. Aquesta societat disposa d'un capital inicial i amb un funcionament similar al d'un fons d'inversió, on els accionistes actuen com a participants i prenen les decisions per unanimitat d'acord amb les propostes que li presenten els gestors (N+1 i McKinsey) sobre les empreses que ells consideren viables però que estan excessivament endeutades i aquesta situació les fa inviables si no es fa una capitalització

“Les darreres reformes s’han focalitzat en els refinançaments previs al procediment concursal i busquen contribuir a evitar el concurs”

de la totalitat o d’una bona part dels crèdits que tenen aquestes entitats en les esmentades empreses. Un cop feta aquesta capitalització de bona part del deute i d’acord amb un ajust en la valoració de l’empresa i d’un pla de reestructuració on es determinen les condicions per a la viabilitat (tancament de negocis i de centres productius, venda d’actius no necessaris, ajustaments de personal, etc.) es busca inversor per adquirir la majoria del capital de la societat i el seu control. La recuperació de l’esforç fet per la banca a l’hora de capitalitzar els seus crèdits s’obté en vendre a un tercer inversor la part del capital que s’adquireixi.

Els gestors seleccionen les empreses i les propostes amb la reestructuració i capitalització han de ser aprovades pels socis de Fénix, S.L.

Aquest projecte ha tingut moltes dificultats tant per a la posada en marxa des que es va anunciar l’any passat, ja que la banca accionista de Fénix, S.L., té per a cada operació, proposada pels gestors, riscos diferents, garanties diferents i valoracions d’aquests no necessàriament coincidents amb la resta de bancs. Altres causes del retard han estat el paper dels gestors, les seves retribucions (fixes i variables), així com les condicions que s’imposen als bancs de l’obligació d’acceptar una oferta vinculant per part d’un tercer (inversor).

A començament de l’any 2015 només hi ha hagut una proposta (Bodegas Chivite) que ha rebut una oferta vinculant per un tercer, i unes poques més es troben en el procés de cerca d’inversors un cop seleccionades pels gestors i amb una proposta de reestructuració i de capitalització del deute bancari, però de moment sense cap oferta vinculant per un inversor.

Ens proposem, a partir d’aquest moment, fer una anàlisi creuada de les mesures que es poden impulsar des del Govern per tal de defensar la continuïtat de l’activitat empresarial d’aquelles empreses que precisen de mesures de reestructuració o refinançament a fi d’aconseguir-ne la viabilitat amb les motivacions que, segons el nostre entendre

i a la llum de la nostra pròpia experiència, mouen les decisions dels agents implicats en la dita viabilitat.

3. Proposta d’anàlisi basada en les motivacions dels agents

Les motivacions que traslladem en les properes línies són aquelles que, exposades de manera sintètica i senzilla, entenem que mouen les decisions dels agents en casos en què l’empresa en la qual interactuen està en situació de crisi.

3.1. Motius de la banca:

- Els cal evitar efectes “crida”.
- Els incentius que ha rebut la banca per salvar-se estan enfocats a altres objectius de solvència (FROB, Sareb), no a prestar, ni molt menys a refinançar, tot i els intents de les darreres reformes de la LC i del projecte Fénix.
- El sector financer no té com a objectiu de negoci orientar una part de la seva activitat a solucionar aquests problemes d’empreses viables amb sobreendeutament i sense garanties i, per tant, no compta amb la infraestructura adient per resoldre’ls.
- Tot el procés de refinançament queda contaminat per una pèrdua de confiança mútua entre els diversos agents, en moltes ocasions derivada de la baixada de valor dels béns que constitueixen garantia.
- No hi ha una especialització d’algun banc per a la inversió en empreses i es deixa que aquest espai l’ocupin altres institucions que funcionen buscant una rendibilitat tan alta (fons de capital risc, fons *distress*, etc.) que dificulten tant la decisió inversora de l’empresari com la seva capacitat de creixement i entrada a mercats de cotització secundaris.

3.2. Motius de l’empresa

Ens referim als objectius que mouen una empresa deutora els deutes importants de la qual ja estan vençuts o ho estaran ben aviat.

Podem parlar d’uns objectius que afecten tots els estaments i *stakeholders* de l’empresa. Aquests són: i) Continuar en el mercat (supervivència, viabilitat); ii) Evitar els costos de la sortida com ara costos patrimonials, reputacionals, pèrdues de nivell de renda.

Els decisors de l'empresa (propietat, administració, directius) saben que caldrà sacrificar determinats objectius que es corresponen amb aquells que disminueixen la creació de *cash flow* lliure (CFL). És a dir, pagament de dividends, CAPEX, inversió en creixement. S'observa que, tret del primer, la resta d'objectius als quals es renuncia són els que, a mitjà i llarg termini asseguruen que l'empresa sobrevisqui. Per tant, aquestes polítiques de retallar inversions tenen un curt recorregut.

D'altra banda, saben que serà imprescindible prendre algunes accions de reestructuració com, per exemple, evitar el manteniment d'actius ociosos, reduir despeses no imprescindibles i d'altres. Tot això és positiu mentre no quedi la sensació que l'empresa ha perdut interès per als diversos agents implicats en la seva supervivència.

Totes les accions citades són defensives, i s'observa que no s'acostumen a plantejar les polítiques més creatives. És com si hi hagués por de plantejar polítiques de creixement mentre es manté un deute vençut i impagat.

En tractar la figura de l'empresari, podem distingir entre el propietari, l'administrador i, fins i tot, el directiu. Els interessos particulars de cadascun d'aquests agents divergeixen, tot i que –com hem vist– hi ha objectius comuns que tenen un pes important.

El propietari voldrà mantenir el patrimoni. Normalment el patrimoni global de l'empresari constitueix la font del seu estatus i de la seva seguretat. La cerca d'aquests dos objectius finals pot fer anteposar el manteniment del patrimoni (al qual caldrà restar l'empresa perduda) a la viabilitat de l'empresa.

4. Determinar les mesures que són rellevants a la llum de les interrelacions entre les diverses motivacions dels agents

Vistes les motivacions, entenem que les mesures que es poden implementar i sobre les quals probablement no hi hauria d'haver massa controvèrsia són les que a continuació enumerem.

Anàlisi. Proposta d'hipòtesis

Proposem la **hipòtesi primera**: *en condicions no concursals, només hi ha un tipus de pla de reestructuració (econòmica o financera) amb capacitat per reeixir l'èxit i aquest és el que es duu a terme sense demanar sacrificis a tercers*. Per exemple,

Esperem nous canvis en la LC, a raó d'un o dos cada any, fins que la crisi en els valors dels actius no hagi estat superada

una reducció de plantilla amb pagament de la indemnització legal o una ampliació de capital per compensar pèrdues o una fusió amb acord entre els diversos grups de socis, etcètera.

Però podem plantejar una altra evidència, que concorda amb el que podem provar: el joc i les decisions que es plantegen entre els diversos actors fan que, inexorablement, totes les condicions tendeixin a empitjorar fins que la solució acordada per les parts sigui l'única manera de no perdre-ho tot. És a dir, cap actor no acceptarà solucions mentre algú pugui perdre més sense que tots hi perdin o fins que tots ho perdin tot. Com que la “no acció” està vista com una “no pèrdua” –estranyament, ja que és evident que les successives pèrdues del deutor representen pèrdues per als creditors–, sempre trobarem un actor que prefereix veure com perden tots els altres si a ell li surt barat. Aquesta postura no solidària impedeix que els que més poden perdre decideixin sacrificar-se, ja que no volen que els “aprofitats” en treguin profit. A la fi, fins que no estiguin ran de l'abisme, ningú no hi actuarà. A més, mentre no s'arriba a un acord hi ha una moral del càstig que, recordem, permet identificar un culpable –el deutor– que tapa les culpes dels decisors en la concessió de risc. D'altra banda, es constata que a la banca li manca coneixement per fer negoci en un món en el qual les garanties poden perdre el seu valor. En tal cas, hauran d'assumir nous riscos, i aquests només es poden cobrir o aplanar amb la cobertura que poden donar els informes d'IBR signats per professionals que assumeixin l'RC de fer-ho malament. Aquests professionals han d'estar agrupats en associacions professionals que homologuin els seus mètodes i que controlin la seva qualitat.

Proposem la **segona hipòtesi**: *en condicions concursals, resulta més fàcil que els plans de reestructuració s'acabin aplicant*. Com sabem, hi ha dues solucions concursals, el conveni i la liquidació. Però en tot cas hi ha una constant que és comuna en una i altra solució, i és que el deutor no pren la decisió. En el conveni la decisió està en mans dels creditors ordinaris i en la liquidació la decisió depèn de l'administrador concursal. Com a conseqüència, els creditors ja saben que el

deutor no hi pot guanyar per la seva pròpia iniciativa. Se li pot “aprovar el conveni”, però ja ha quedat demostrada la seva feblesa. Ara bé, tot i així, en els darrers anys s’han aprovat molt pocs convenis, i la raó és que els grans creditors ordinaris no els hi han donat suport. Per què? Doncs segurament perquè no han volgut donar una segona oportunitat al deutor i també perquè han considerat que els béns que li quedaven al deutor no garantien prou els sacrificis exigits (sacrificis que en l’àmbit concursal es limiten a quitança i espera). Constatem que en els concursos en què els creditors ordinaris (normalment proveïdors) són pocs i representen una part important del passiu ordinari, i no són bancs, és possible arribar al conveni sempre que la situació de l’empresa concursada tingui uns volums d’activitat suficients per garantir la seva activitat i per tant continuar necessitant els proveïdors que estan interessats en la continuïtat de la concursada. Si hi ha una gran atomització de proveïdors i per a la majoria d’aquests la concursada no suposa cap xifra rellevant de compres, el normal és que no tinguin incentius per ajudar la seva continuïtat.

Finalment, proposem una **tercera hipòtesi**: *tot i així, la probabilitat d’èxit augmenta quan l’operació de reestructuració es basa en l’adquisició d’unitats productives en processos de liquidació*. La raó no és altra que la injecció de nou capital i l’entrada de nous gestors que, encara que no tinguin la confiança dels afectats per al concurs, al menys no en tenen cap desconfiança si no tenen cap vinculació amb el deutor. D’altra banda, i davant el desert laboral, els treballadors tendeixen a acceptar plantejaments que suposen una reestructuració de costos laborals profunda. El mateix passa amb els creditors-proveïdors. De l’experiència acumulada a EVE en els 10 anys de dedicació professional a l’AC, hem obtingut exemples suficients per tal que el nostre raonament tingui una certa base estadística.

En tot cas, podem proposar **una predicció**: esperem nous canvis en la LC, a raó d’un o dos cada any, fins que la crisi en els valors dels actius no hagi estat superada. La raó no és altra que els diversos grups de pressió o *lobbies* afectats pels concursos intentaran imposar els seus interessos, sempre en detriment del principi de la *par conditio creditorum*. Si tenim en compte que els governs i els parlaments estan debilitats per la crisi i són incapaços de pensar en termes estructurals –amb aplicacions conjunturals previstes en la mateixa llei–, veurem que a cada modificació hi ha una passada de frenada, que caldrà ajustar amb la modificació següent. En definitiva,

ens trobem immersos en l’imperi de la inseguretat legal que, com és conegut, és el pitjor escenari per a les inversions no especulatives. Aquesta situació és especialment palesa en els crèdits públics que tot i les reformes de la LC mantenen uns privilegis sobre la resta de creditors. Així, les pretensions de la TGSS, que han donat lloc a la modificació de l’article 149.2, representen una limitació a la transmissió d’empreses amb capacitat de funcionament que pot ser perjudicial per a tothom, inclosa –evidentment– i de manera molt rellevant, la mateixa TGSS.

5. Propostes

Ens atrevim a proposar una sèrie de recomanacions que haurien de ser tingudes en compte en el moment de plantejar mesures concretes. Aquestes són:

5.1. Procurar que augmenti la mida de les empreses del país.

Les mesures concretes són bàsicament culturals, ja que les que es basen en la modificació de les variables del mercat són poc efectives o contraproductes.

Cal exemplaritzar les empreses que, mitjançant procediments de fusió, han resultat d’èxit. Cal fer entendre que les petites empreses no poden competir ni negociar amb les condicions adequades.

5.2. Establir mesures de repartiment de les responsabilitats entre els diversos agents implicats en la insolvència d’un empresari.

La llei no pot considerar només la culpabilitat del deutor. Cal analitzar determinades actuacions dels creditors, que poden ser el fonament d’actuacions poc “prudents” per part de determinats empresaris.

Així, en cas d’insolvència, l’AC hauria d’informar sobre la responsabilitat del deutor i també del creditor en concedir avals *de facto* sense mesurar-ne adequadament les conseqüències.

5.3. Establir mesures a fi que es doni informació adequada als diversos sectors de l’economia.

Cal tenir en compte que, si deixem que actuïn les estrictes forces del mercat, llavors el crèdit fluïrà quan els que tenen fons líquids (plans de pensions, banca inundada d’euros pel BCE, etcètera) no trobin millor col·locació per als seus actius.

Si poden comprar deute públic amb un rendiment superior al que els costa, no arribarà liquiditat al sistema empresarial. Si la política del BCE es la d'adquirir el deute públic, la banca haurà de deixar diners. El problema continua existint quan la liquiditat del sistema és massa gran i s'ha de prestar barat i en projectes poc contrastats. Aquesta exigència de més informació cal concretar-la en el compromís, per part de l'Estat, que és qui disposa de la informació per mitjà dels seus organismes (INE, BE, etcètera), d'establir normes que impliquin més dificultats en la concessió dels crèdits a un determinat sector quan es detecta que aquest sector s'escalfa. Aquestes mesures només han de tenir dos apartats: el primer, l'exigència que els bancs només puguin exigir unes garanties limitades sobre els crèdits que donen. El segon, que les valoracions fetes sobre els béns que constitueixen les garanties es mantinguin com a valors entre les parts, mentre no es demostrï un deteriorament causat per causes diferents de les del mercat (per exemple, destrucció o avaries importants). Evidentment, aquestes darreres han de poder ser objecte de les corresponents assegurances.

Per tant, sigui mitjançant un argument o l'altre, arribem a la conclusió que les normes que impulsen i protegeixen la informació del mercat no poden obviar que, establert un valor per a un determinat actiu que garanteix un crèdit, aquest valor s'ha de mantenir si el seu deteriorament només es deu a les forces del mercat. Sembla evident que, d'això, se'n deriva un risc més alt i, en conseqüència, un grau més baix de palanquejament potencial. Això també aniria, doncs, en el sentit d'aconseguir una capitalització més gran de les empreses.

5.4. Altres mesures que cal considerar en el tractament de la insolvència.

5.4.1. Adreçades al sistema financer:

- Sobre les garanties exigides: considerem que en l'actual model econòmic, convé exigir menys garanties externes a les que pugui oferir la mateixa empresa, ja que continuar amb el criteri de sobregarantir externament tot el que es presta sens dubte frena la propensió a sol·licitar préstecs i crèdits i, com a conseqüència, frena el creixement.

- Sobre el capital de les empreses: cal exigir que les empreses estiguin més capitalitzades i que augmentin la seva mida. És per això que convindria distingir l'accés al crèdit de les empreses capitalitzades de les que no ho estan. Per tant, per accedir a determinades formes de crèdit potser caldrà,

prèviament, que s'hagi produït alguna ampliació de capital, amb els mateixos socis o amb nous inversors.

- Sobre la solvència dels deutors: les entitats financeres, prestadores, han de continuar exigint solvència als seus deutors, però aquesta no ha de ser exclusivament financera o econòmica. Com hem dit respecte d'aquest tipus de solvència, cal demanar més solvència econòmica interna i menys d'externa. Però també cal exigir, i alhora valorar positivament, la solvència en la gestió i en els plantejaments de les expectatives. Això només es pot aconseguir normalitzant l'exigència, per part de les entitats financeres, de plans estratègics (plans de negoci o, quan l'empresa presenta dificultats, plans de viabilitat) a les empreses prestatàries. Els plans estratègics hauran d'estar signats per professionals de reconegut prestigi, normalment homologats pel col·legi corresponent, i hauran d'estar revisats (procediments d'IBR) per altres professionals triats per l'entitat financera. Evidentment, caldrà tenir en compte els costos d'elaboració d'aquests plans i de la seva revisió, però també cal considerar que, finalment, la concessió d'un préstec és un negoci arriscat i immers en un món competitiu en el qual la presa de decisions per part dels agents està sotmesa a les regles del mercat. Així, els costos i la confiança que mereixin aquestes anàlisis seran determinants a l'hora de ser exigits o no. I sense oblidar la solvència moral del deutor que actua sempre com a filtre previ a qualsevol negociació.

- Sobre la seguretat institucional: la Llei concursal ha anat recollint mesures de privilegi en favor de les operacions de refinançament realitzades en el marc de les garanties que puguin mostrar els agents. La realitat és que la quantitat d'operacions de refinançament no ha estat determinada per aquestes mesures. Sembla que les garanties imposades no han estat suficients, excepte per a grans operacions, que potser haguessin arribat a bon port amb independència de l'aparició d'aquestes normes. De nou, el risc a perdre-ho tot (quan el que es pot perdre és molt) és més fort que la resta de consideracions tècniques econòmiques i polítiques.

- Sobre els requisits imposats per les autoritats monetàries: convé una modificació del sistema de les provisions que han de dotar els bancs per tal de no penalitzar la concessió de crèdits ni el consum de capital per part dels bancs. El nou sistema de provisions va en aquesta línia però queda limitat a les grans empreses pels requisits que es demanen als refinançaments.

“Les situacions de crisi, enteses com un desequilibri entre el preu de l'actiu i el passiu que els ha finançat, no són una qüestió conjuntural”

5.4.2. Adreçades al millor funcionament

general de les relacions comercials i financeres:

- Reducció de terminis en el pagament: tot i l'esforç fet, considerem que encara s'està incomplint de manera generalitzada la instrucció relativa als terminis de pagament. I la importància d'aquesta variable és elevada, ja que el retard incrementa de manera molt important, potser la que més, les necessitats de fons monetaris “immobilitzats” per finançar el circulat. En aquest sentit, cal recordar que un dels primers retardadors en el sistema de pagament és la mateixa Administració pública.

- En les pretensions de la TGSS relatives a l'aplicació dels efectes de la successió d'empreses als casos d'adquisició d'unitats productives en els procediments de liquidació concursal, cal que l'Administració entengui que les postures de tot o res són destructives. Cal entendre que no hi ha un efecte “crida” en el manteniment de postures més dúctils en empreses que ja estan en concurs.

6. Conclusions

1. Les situacions de crisi, enteses com un desequilibri entre el preu de l'actiu i el passiu que els ha finançat, no són una qüestió conjuntural lligada només als cicles econòmics o a la incompetència directiva. La complexitat competitiva derivada de la globalització econòmica fa difícil que els agents puguin encertar sempre tant en les inversions com amb el seu finançament.

2. Cal estructurar sistemes de risc compartit davant situacions d'insolvència que no provinguin d'una gestió empresarial dolosa. Ja no s'hi val que alguns agents, públics o privats, pretenguin quedar al marge dels processos d'insolvència buscant només la màxima protecció nominal del seu crèdit o renunciant a donar suport al pla de viabilitat com si els fos una qüestió aliena.

3. Cal consensuar protocols de revisió de la situació de l'empresa, de les propostes de viabilitat i del control temporal de la situació fins a la resolució.

4. Cal definir quines són aquelles empreses mitjanes i grans que poden entrar en aquets protocols i quines no tenen la mida o la qualitat suficient per aplicar-los. Aquesta decisió actuària, a la vegada, d'incentiu per incrementar la mida de les empreses.

5. Cal determinar també els protocols de concessió de crèdits a fi que les entitats financeres, que tenen la preparació tècnica suficient, vetllin per maximitzar les probabilitats d'èxit de les operacions creditícies.

6. Calen instruments no judicials a fi de no perjudicar el fons de comerç de les empreses que permetin acords entre els agents empresarials per consensuar solucions de refinançament en situacions de preinsolvència. ■

SUPERVIVÈNCIA D'ACTIVITAT EN LA LIQUIDACIÓ CONCURSAL*

Juan Lloret
Esteban F. van Hemmen

Departament d'Empresa,
Universitat Autònoma de Barcelona

Comencem la nostra anàlisi definint què constitueix una “unitat productiva”: *constitueixen una unitat productiva el conjunt d'actius (tangibles i intangibles) i de relacions contractuals entre agents econòmics (treballadors, clients, proveïdors comercials, finançadors externs...) la complementarietat dels quals possibilita que un empresari únic aportí més valor que si s'administra de manera separada en virtut de la seva transmissió a diversos agents.*

En definitiva, la venda d'una unitat productiva consisteix a crear valor transferint l'administració d'un conjunt d'actius i relacions contractuals del deutor concursal a un nou empresari. Complementem aquesta definició apuntant que la presència de capital humà (treballadors) és condició inherent a la unitat productiva, ja que en cas contrari parlariem d'“instal·lacions”, “maquinària”, “contractes amb clients”, etcètera. Per la seva banda, la inclusió d'actius en aquesta unitat solament té sentit en presència de complementarietats: el seu valor com a conjunt coordinat per una jerarquia (sota l'autoritat del

nou empresari) ha de ser superior a la suma dels valors que obtindrien diversos agents individuals¹.

Per tant, un establiment hotel·ler sense personal no és objectiu d'una operació d'aquest tipus, i una companyia de creació de programari amb personal sense capital humà intangible complementari a la resta d'actius, tampoc.

A l'efecte de situar la venda d'una unitat productiva en el desenvolupament del concurs, recordem que prèviament a considerar aquesta operació de venda el procediment ha d'haver iniciat la fase de liquidació. Dues circumstàncies (no excloents) empenyen el concurs a la solució liquidatòria. La primera té caràcter estrictament financer: l'empresa s'ha endeutat en excés sense que el conveni que pugui oferir el deu-

1 En principi, la inclusió de treballadors en la unitat productiva ens estaria indicant que hi ha complementarietats entre el capital humà i la resta d'actius que la conformen. No obstant això, no podem obviar que l'acomiadament de treballadors comporta l'emergència de passius de caràcter indemnitzatori, per la qual cosa la continuïtat de la plantilla no sempre implica que hi hagi aquestes complementarietats, sinó que pot derivar de l'interès per evitar el cost associat a les indemnitzacions. Arguments similars es poden aplicar a l'empresari adquirent. Convenientment, aquest hauria de disposar de coneixements que afegeixin valor a la unitat productiva, la qual cosa amb més probabilitat es donarà quan tingui experiència en el mateix sector d'activitat (sigui com a executiu de la mateixa empresa –iniciativa interna–, com a proveïdor o client –relació vertical– o com a competidor –relació horitzontal–). No obstant això, el comprador podria tractar-se d'un inversor directe, o fins i tot d'un fons industrial o financer, administrat per agents sense coneixements específics en l'activitat de la concursada. En aquest cas, el canvi d'empresari no es donaria tant per la seva capacitat per afegir valor, sinó per una combinació de factors que inclouen la inviabilitat (financera o econòmica) del deutor com a propietari de l'empresa, així com l'interès que desperten els actius com a conjunt productiu en inversors que operen en el sector de la compravenda d'empreses.

* Aquest article ha rebut suport dels projectes ECO2010-21393-C04 i ECO2013-48496-C4-4-R.

tor assoleixi el mínim legal o, fent-ho, sigui conforme amb les expectatives de recuperació dels creditors. La segona és econòmica: la presència del deutor no afegeix valor als actius patrimonials de manera que, encara que sent viable finançament, els creditors no volen signar conveni amb aquell. En altres paraules, no confien en la seva capacitat empresarial.

Extingida la identificació entre empresari preconcursal i empresa, s'obren dues possibilitats: que els actius es transmetin separatament, la qual cosa suposa la destrucció de l'activitat productiva, o que l'administració concursal posi a la venda tots o part dels actius agrupats, el que es coneix com a "unitat productiva". L'èxit de la transacció recau en un bon funcionament dels mecanismes econòmics de reassignació d'actius: és a dir, en l'existència d'un mercat en el qual la informació es transmeti de manera àgil i transparent al màxim nombre de potencials compradors².

2 Precisament, a fi d'augmentar la concurrència de potencials compradors, s'han engegat iniciatives consistents a fer arribar al mercat informació sobre l'oferta d'unitats productives. Així, en el marc de la política industrial, la Direcció General d'Indústria de la Generalitat de Catalunya i els jutjats mercantils de Catalunya van signar el 15 de març de 2013 un acord per difondre activament informació sobre la disponibilitat d'unitats productives provinents d'empreses actives en concurs. En virtut d'aquest acord, els administradors concursals han de remetre a la Subdirecció General de Política Industrial informació bàsica sobre les unitats productives en venda, informació que després es complementa amb les dades que el mateix concurs vagi generant, aprofitant al seu torn el coneixement de mercat disponible en la mateixa Direcció General d'Indústria. Segons es recull en la Ponència presentada en la *Jornada sobre la Venda d'Unitats Productives en Concurs*, que va tenir lloc a Barcelona el 18 de setembre de 2014, des de l'abril del 2013 fins a aquesta data s'han registrat per aquest mitjà un total de 297 unitats productives en concursos amb activitat, amb un total de 8.331 treballadors afectats. La ponència va ser presentada pel sotsdirector de Política Industrial de la Direcció General d'Indústria de la Generalitat de Catalunya, Jordi Carbonell Pastor. La jornada va ser organitzada conjuntament per la Secció de Dret Concursal de l'Il·lustre Col·legi d'Advocats de Barcelona i el Col·legi de Censors Jurats de Comptes de Catalunya. Les unitats productives finalment adjudicades en aquest període han ascendit a la xifra de 90, amb la preservació de 3.026 llocs de treball, la qual cosa suposa el 76% dels llocs de treball en risc en aquestes unitats productives. El 67% d'aquestes unitats productives ha estat adquirit per empreses industrials (el 46% espanyoles i el 21% estrangeres), el 15% pels seus equips directius o treballadors, el 15% per fons industrials i financers i el 5% restant correspon a inversors particulars.

En una línia similar, la disposició addicional segona del Reial Decret Llei 11/2014 preveu la creació d'un portal d'accés telemàtic per facilitar l'alienació d'empreses que es trobin en liquidació o de les seves unitats productives.

El Reial Decret Llei 11/2014 incorpora a la legislació concursal espanyola la venda d'unitat productiva com una solució explícita del procés concursal. Ens trobem davant d'una reforma que aporta més seguretat jurídica a un entorn en el qual cada pla de liquidació (preparat per l'administració concursal i aprovat en acte pel jutge) es guiava per criteris diferents. Ara queda regulat qui pot adquirir, com s'adquireix i com es distribueix el preu obtingut en la venda d'una unitat productiva.

En l'actualitat, en la venda d'empreses en funcionament, el jutge del concurs pot acordar la transmissió de la posició contractual del deutor i de les seves llicències i permisos administratius, fins i tot sense el consentiment de les contraparts civils o de l'administració competent. Tots dos aspectes eren un gran obstacle al salvament de moltes activitats.

S'aclareix que la transmissió d'unitats productives no suposa l'assumpció dels deutes preexistents, amb dues importantíssimes excepcions. La primera té a veure amb la successió d'empresa que es produeix a efectes laborals (es pot defensar que només amb els treballadors subrogats, no amb els acomiadats abans de la transmissió), en virtut de la qual l'adquirent ha de respondre del deute amb els treballadors que no hagi cobert el Fons de Garantia Salarial (FOGASA) i els deutes amb la Seguretat Social.

L'assumpció obligada d'aquests dos deutes restarà valor a les ofertes que s'obtinguin, especialment en els casos de deute més gran amb la Seguretat Social, impeding el manteniment de l'activitat encara que sigui viable. Cal recordar en qualsevol cas que la continuïtat del vincle contractual amb un nombre rellevant de treballadors és un element integrant de la definició d'unitat productiva aquí proposada.

La segona excepció, per no carregar amb la motxilla, es dóna si l'adquirent de la unitat productiva està especialment relacionat amb el deutor. Llavors la norma sembla que obri el camí a qualsevol creditor per reclamar contra l'adquirent³.

3 Aquesta era una de les dues opcions possibles, molt discutides de sempre, i cal agrair que el legislador s'hi hagi decantat amb nitidesa. Però segurament ha estat l'opció equivocada, en una economia en la qual la majoria del teixit empresarial és familiar i haurien d'haver-se previst solucions menys rigoroses, com ara permetre l'adquisició a l'empresari no considerat culpable en el concurs.

“La venda unitària dels actius no hauria d'excloure la possibilitat que el deutor romanguí vinculat a aquests, ara no com a propietari sinó com a empleat”

Aquest article, doncs, s'estructura en diverses parts: en primer lloc, s'exposa un plantejament teòric, que ens ajudarà a distingir la venda de la unitat productiva d'altres solucions del concurs. A continuació, es duu a terme el reconeixement de la funció dels diversos participants de la transacció, situant l'administració concursal en una posició central del procés. Finalment, es tanca amb una síntesi i una invitació a la discussió.

Plantejament

En aquesta secció tractarem el problema de la venda de la unitat productiva des de la perspectiva pròpiament patrimonial de la concursada (endeutament i naturalesa dels actius).

Una de les raons que justifiquen econòmicament l'existència del concurs rau a evitar la separació d'elements que integren una unitat productiva quan aquests són complementaris i la seva realització al mercat suposa elevats costos de transacció. En tot patrimoni productiu és possible observar algun tipus d'interdependència entre els actius que intervenen en l'activitat explotació. Un actiu A és complementari pel que fa a un altre actiu B si la seva presència augmenta la contribució de B al valor del conjunt productiu. Al contrari, A és substitutiu en relació amb B si la presència d'A redueix la contribució de B al valor del conjunt productiu al qual tots dos pertanyen. Es podria afegir una altra categoria de béns que formen part del patrimoni, que en la pràctica es denominen *extrafuncionals*, i que es tracta d'aquells que no tenen cap vincle amb

l'exploració, entesa aquesta com l'activitat productiva principal de la concursada⁴.

Des de la perspectiva econòmica, pot succeir que el mercat falli a valorar adequadament un actiu o conjunt d'actius a causa de l'existència d'asimetries i costos de cerca d'informació. Aquests problemes d'informació afecten la correcta estimació de les complementarietats entre actius. Dit d'una altra manera: l'existència de costos de transacció pot impedir la transferència eficient d'un actiu o conjunt d'actius. Bona part del valor de la intervenció dels òrgans concursals consisteix a mitigar aquests problemes de funcionament del mercat.

Pel que fa al passiu, el risc de destrucció de valor empresarial prové del fet que els creditors prefereixin exercir individualment els seus drets contractuals sobre determinats actius complementaris, fet que provoca la seva separació del patrimoni productiu. I són dues les solucions que el concurs ofereix per evitar-ho: el conveni i la venda de la unitat productiva. El que diferencia ambdues sortides és la continuïtat o no del deutor com a propietari del patrimoni productiu en qüestió.

Com s'ha dit, conceptualment considerem que la venda de la unitat productiva implica la permanència de tots o part dels

⁴ El terme *explotació* s'aproxima aquí al comunament atribuït per la comptabilitat, així queden fora del seu àmbit aquells actius que l'empresa ha adquirit amb finalitats diferents a les de participar en les operacions ordinàries. Si ens remetem al text del Reial Decret 1514/2007, de 16 de novembre, pel qual s'aprova el Pla general de comptabilitat, publicat al BOE el 20 de novembre de 2007, els actius no vinculats a les seves operacions ordinàries queden identificats en el balanç com a “inversions”: així, “els terrenys o construccions que l'empresa destini a l'obtenció d'ingressos per arrendament o posseeixi amb la finalitat d'obtenir plusvàlues a través de la seva alienació, fora del curs ordinari de les seves operacions, s'han d'incloure en l'epígraf A.III., «Inversions immobiliàries» de l'actiu”. No hi hauria en aquest cas cap tipus de complementarietat amb altres actius i, per tant, aquests terrenys o construccions no pertanyerien a la “unitat productiva” en el sentit proposat en aquest article. En una línia similar, s'exposa en la secció relativa als estats de fluxos d'efectiu que són fluxos d'efectiu procedents de les activitats d'explotació “els ocasionats per les activitats que constitueixen la principal font d'ingressos de l'empresa, així com per altres activitats que no puguin ser qualificades d'inversió o finançament”. A aquest efecte, s'afegeix que els fluxos d'efectiu per activitats d'inversió “són aquells pagaments que tenen el seu origen en l'adquisició d'actius no corrents i altres actius no inclosos en l'efectiu i altres actius líquids equivalents, com ara immobilitzats intangibles, materials, inversions immobiliàries o inversions financeres, així com els cobraments procedents de la seva alienació o de la seva amortització en el venciment”.

empleats contractats per la concursada, ja que en cas contrari parlariem de venda de maquinària o d'equips productius o de contractes amb clients.

En comparació amb la simple compra d'un conjunt d'actius productivament relacionats entre si (equips de producció), la continuïtat de treballadors incorpora un grau més alt de complexitat a l'operació de venda, ja que l'adquirent haurà de gestionar i administrar les relacions laborals que se'n derivin.

Per la seva banda, suposant que el capital humà del deutor sigui prou complementari respecte de la resta d'actius productius (en el sentit que els aportin valor), l'ocurrència d'una o d'una altra sortida (conveni o venda d'unitat productiva) depèn essencialment del grau de endeutament. Així, s'associen al conveni situacions en què aquest és elevat (suficientment elevat com per portar el deutor al concurs), però no extrem, i és possible sortir del concurs amb unes quitances i esperes raonables. En canvi, condueixen a la venda de la unitat productiva nivells d'endeutament extrem, sense que hi hagi propostes de quitança i espera que puguin ajustar-se als nivells legalment exigits per la llei concursal, o que siguin raonables per als creditors⁵.

Altres circumstàncies, aquesta vegada extraeconòmiques, poden determinar la solució del concurs. Pensem, per exemple, en el freqüent vincle afectiu del deutor amb la seva empresa (per raons familiars, si hi treballen els seus fills, els quals en cas de venda de la unitat productiva no hi tenen garantida la continuïtat), que el motiva a cercar el conveni encara que aquesta no sigui la solució que millor satisfaci l'interès dels creditors concursals. Molts d'aquests convenis no són financerament viables, com després es comprova, en incomplir-se. Aquesta sortida "en fals" del concurs no pot ser pitjor per als creditors, atès que cobren poc per la via del conveni (només mentre està vigent), i la destrucció de valor no s'atura en el postconveni: una vegada oberta la fase de liquidació, el valor empresarial

5 La distinció entre endeutament "elevat" i "extrem" depèn fonamentalment de la capacitat del deutor per ajustar-se als límits previstos legalment en relació amb el contingut financer del conveni, havent establert el Reial Decret Llei 11/2014, pel que fa als crèdits ordinaris, els límits del 50% de quitança i cinc anys d'espera per a convenis acceptats per, almenys, el 50% del passiu ordinari, i que es poden superar (encara que amb un màxim de 10 anys d'espera) si concorre acord d'una majoria del 65%, mentre que ara no es considera que (excepcionalment) el jutge pugui acceptar la superació d'aquests límits.

Quadre 1 Solucions eficients al concurs

Complementarietats entre actius:	Endeutament	
	Elevat	Extrem
Elevada	Conveni viable ⁽¹⁾	Venda de la unitat productiva ⁽²⁾
Reduïda	Venda separada d'actius	

(1) Continuïtat del deutor. Queda fora d'aquest supòsit que el conveni es doni per raons de vincle afectiu del propietari persona física amb la companyia, sense ser financerament viable.

(2) Aquí el deutor pot o no aportar valor. L'essencial és que el capital humà dels treballadors sí que és complementari amb la resta d'actius que formen la unitat productiva.

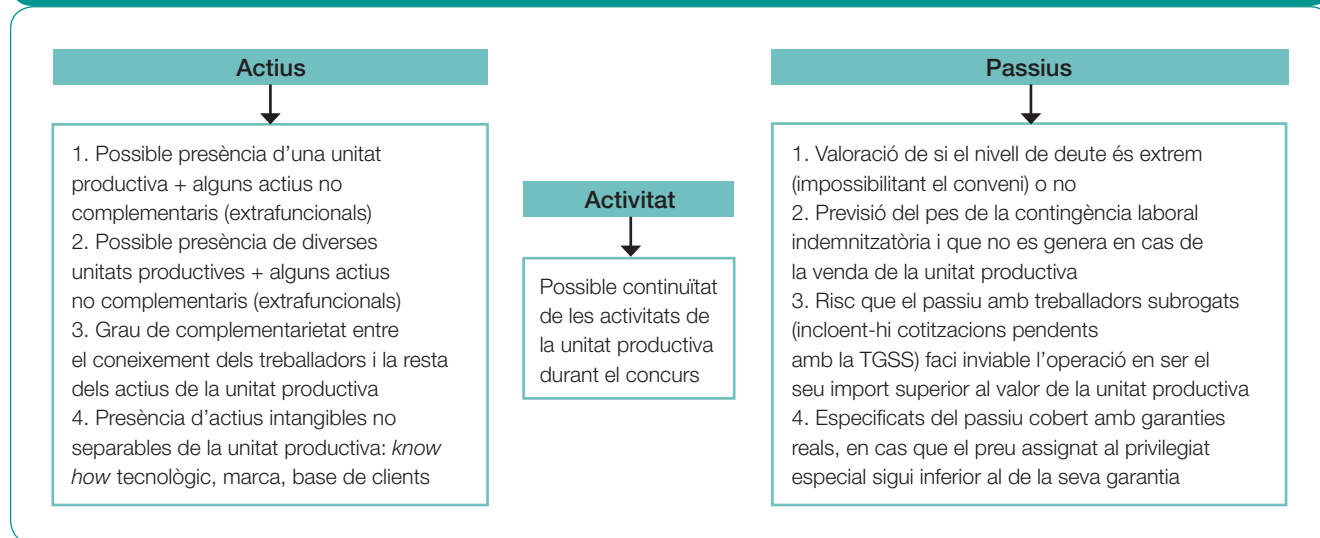
dels actius (els que queden, ja que la prioritat continua sent atendre els proveïments i les nòmines, motiu pel qual surten de la companyia precisament els actius amb major capacitat per convertir-se en líquid) ja és pràcticament nul⁶.

De manera general, proposem que, sempre que hi hagi suficients complementarietats entre els actius que conformen la unitat productiva, el conveni constitueix un instrument apropiat que permet la reducció d'un deute concursal elevat fins a nivells sostenibles, mentre que la seva venda unitària s'acreditaria com la millor manera de satisfer el pagament als creditors afectats per una insolvència extrema. En qualsevol dels dos supòsits, la permanència del deutor, bé com a propietari (en el conveni), o bé contractat per l'adquirent de la unitat productiva, es fonamentaria en la seva capacitat per aportar valor, la qual cosa equival a dir que el seu capital humà (el seu coneixement) seria complementari al dels altres actius patrimonials.

Així, la venda unitària dels actius no hauria d'excloure la possibilitat que el deutor romanguí vinculat a aquests, ara no com a propietari sinó com a empleat. Quan la presència del deutor

6 No podem oblidar la visió de les entitats financeres: la liquidació suposa la provisió completa del risc del crèdit, tot esperant el que pugui recuperar-se amb la transferència dels actius i sobre els privilegis especials garantits pels actius reals. Els departaments que analitzen aquestes situacions no acostumen a considerar la venda de la unitat productiva com una solució atractiva per als seus interessos, entre altres raons perquè perden la influència sobre les decisions del concursat. No obstant això, en el conveni, una vegada s'ha fet provisió del mínim del 25%, hi ha expectatives d'un eventual alliberament de la provisió.

Esquema 1 Aspectes econòmics i financers de la transacció



no aporti el valor suficient als actius transferibles de la massa activa, la venda de la unitat productiva pot ser la solució econòmicament més eficient, sempre que aquests actius siguin prou complementaris entre si i els costos de transacció de la venda separada siguin relativament més elevats.

Convé puntualitzar que el concepte d'*unitat productiva* no equival al de *massa activa*: el primer inclou actius complementaris, alguns dels quals no poden integrar-se en l'inventari (per exemple, el capital humà), o no són transferibles individualment (una màquina adaptada completament i específicament al procés productiu de la concursada); el segon es refereix solament als que tenen naturalesa transferible i poden comptabilitzar-se en l'inventari, hi hagi complementarietat entre ells o no⁷.

Un altre aspecte rellevant és que jurídicament l'empresa s'identifica més amb la massa activa (amb el que pot inventariar-se) i amb els vincles contractuals que s'hagin establert pel que fa a aquesta, que amb la unitat productiva. En canvi, des

d'una perspectiva econòmica, l'empresa s'identifica amb major claredat amb el concepte d'unitat productiva aquí desenvolupat. És possible, per exemple, que els propietaris d'una entitat jurídica puguin tenir control sobre diverses unitats productives sense que hi hagi complementarietats entre aquestes: cadascuna de les unitats productives constituïria, econòmicament parlant, una empresa independent.

D'altra banda, si afegim una perspectiva dinàmica a l'anterior, la venda de la unitat productiva en el concurs de creditors no té per què associar-se amb un estat determinat d'activitat de les seves operacions: malgrat que l'activitat pot reduir el ritme de destrucció del seu valor, els actius transferits com a unitat productiva poden trobar-se en funcionament al llarg del concurs o no. La impossibilitat de conveni entre el deutor i els seus creditors no deriva necessàriament del fet que la unitat es trobi inactiva.

En l'esquema següent s'identifiquen aspectes econòmics i financers crítics en la venda d'una unitat productiva.

⁷ Es deriva del que s'ha dit abans que la unitat productiva no és un subconjunt de la massa activa, ja que no tots els actius que atreuen l'interès dels potencials adquirents de la unitat productiva es troben en l'inventari de la massa activa: per exemple, quan es valora el *know-how* dels treballadors. Tampoc la massa activa és un subconjunt de la unitat productiva, atesa la presència en la primera d'inversions no vinculades a les activitats ordinàries i principals de explotació.

Quant als actius, en general els més intangibles i més propers al negoci central són els que es deprecien més en un escenari de liquidació per lots, per tant, són els que expliciten més el seu valor en l'escenari contrari: el de venda com a unitat productiva. Per contra, els actius amb un futur més independent de la companyia són els que menys sofreixen en el procés

concursal (en una companyia industrial en concurs estaríem parlant, per exemple, d'un edifici d'oficines llogat a tercers). Finalment, si la companyia continua o no desenvolupant l'activitat (encara que sigui a mínima capacitat) condiciona en gran manera el grau d'èxit de la venda de la unitat productiva, ja que incideix directament sobre el ritme de destrucció dels actius, especialment dels intangibles.

Ens hem referit al nivell d'endeutament, però la tipologia del passiu és també clau en la viabilitat del procés, bàsicament en dos casos:

- Presència d'una alta proporció de deute amb garantia real: els titulars de deute qualificat com a privilegiada especial poden vetar la inclusió de l'actiu en garantia en el perímetre de la unitat productiva, i caldrà trobar solucions alternatives per al cas que aquest actiu sigui imprescindible per a l'activitat productiva. Enfront de la idea prevalent abans de la reforma del Reial Decret Llei 11/2014, segons la qual aquests creditors havien d'acceptar el contingut del pla de liquidació ("el pla de liquidació és sobirà", s'ha arribat a dir), actualment la unitat patrimonial queda condicionada a la seva acceptació.

- Elevat pes del deute salarial (DS) i dels deutes amb la Tresoreria General de la Seguretat Social (TGSS) associats als treballadors que cal subrogar: l'obligació de subrogació d'aquest deute per l'adquirent condiciona la viabilitat de la transacció i la impossibilita en cas que el valor de la unitat productiva sigui inferior a aquest deute.

Certament, l'obligació d'assumir els deutes vinculats als treballadors subrogats limita l'atractiu de les operacions de venda de les unitats productives fins al punt, en ocasions, de frustrar transaccions que serien econòmicament eficients. Aquest fet és fàcilment il·lustrable si es considera el cas d'una unitat productiva els actius separats de la qual ofereixen escàs valor (VL) i amb un valor de continuïtat (VC) superior la materialització de la qual depèn de la complementarietat dels actius físics i els actius intangibles que aporten els treballadors preconcursals. Sota certs supòsits (que inclouen la neutralitat al risc del comprador), si el valor esperat $E(I)$ de la càrrega indemnitzatòria latent assumida pel comprador (xifra que resulta d'aplicar la probabilitat del fracàs del projecte empresarial postconcursal a la indemnització dels treballadors subrogats), juntament amb el deute salarial i el deute amb la TGSS en els quals ha de subrogar-se l'adquirent, és superior al VC, no hi ha possibilitat de transacció.

Si $VC < I(I) + DS + DTGSS$, no hi ha transacció

El transcurs del temps generalment destrueix valor, i els temps del concurs fan que la concurrència d'oferents acabi sent escassa per la qual cosa, a més de la dimensió d'eficiència, el problema té importants efectes distributius. En principi, la negociació amb el venedor (el conjunt dels creditors representats pels òrgans concursals) hauria de tenir com a referència un preu màxim igual al valor de continuïtat (VC), prenent VL com a preu mínim (és a dir, cosa que s'obtindria en cas de ruptura de la negociació), i que $VC > VL$. No obstant això, atès que la negociació es duu a terme en un context concursal, cal tenir en compte el cost de les indemnitzacions laborals (I) que s'evita als creditors en cas de venda de la unitat productiva, per la qual cosa en la pràctica el preu final no acaba trobant-se entre aquests dos valors.

És a dir, la negociació està condicionada pel fet que el fracàs de la venda comportaria l'assumpció certa d'indemnitzacions (I) per part dels creditors. La ruptura de la negociació suposa la impossibilitat de generar VC i la destrucció de llocs de treball (amb la corresponent la generació del cost I per als creditors) cosa que, en absència de múltiples interessats a adquirir la unitat productiva, normalment implica donar-li tot el poder de negociació al comprador. En conseqüència, aquest acaba pagant el mínim, $VL - I$ (import que pot arribar a ser 0 si $VL < I$).

Per la seva part el projecte empresarial postconcursal pot fracassar, és a dir, hi ha risc que el comprador hagi de pagar les indemnitzacions, el valor esperat de les quals és $E(I)$.

Això ens porta que si el preu pagat és $VL - I$, el valor d'allò transferit al comprador és $VC - E(I)$. Atès que $VC > VI$ i que per definició $I > E(I)$, en la pràctica el preu pagat acaba sent molt inferior al valor obtingut pel comprador.

Això no suposa cap desviació de la teoria microeconòmica estàndard: l'excedent per al comprador ha de ser positiu, ja que en cas contrari no hi hauria transacció. El problema és que amb un preu tan reduït els creditors ordinaris difícilment rebran res com a conseqüència de la venda de la unitat productiva. És a dir, l'escàs poder de negociació del venedor juntament amb la minoració del preu amb l'import de les teòriques indemnitzacions dels treballadors subrogats fa que en la pràctica s'estigui produint una transferència de valor dels creditors menys privilegiats al comprador final de la unitat productiva. Aquest problema solament es pot resoldre

Quadre 2 Posició de l'administrador concursal

Inici concurs voluntari	Poder del deutor en la seva interacció amb els creditors financers i "proveïdors estratègics"	Conveni	Acord de pagaments i viabilitat	
		Liquidació	Poder de l'administrador concursal	Venda de la unitat productiva
Concurs necessari	Poder de l'administrador concursal			Actius separats

augmentant la concurrència d'interessats (múltiples compradors potencials), de manera que el preu ofert acabi aproximant-se tant com sigui possible a $VC - E(I)$. El repte per a l'administració concursal és, per tant, aconseguir que en el mínim període de temps possible el nombre d'interessats sigui suficientment elevat.

Funció dels diversos participants i posició de l'administració concursal

En cas que la solució del conveni sigui inviable, no podem pressuposar una inclinació *a priori* dels òrgans concursals per facilitar la venda unitària del patrimoni enfront de la venda separada: la solució s'ajustarà a la seva capacitat per conciliar dos grans objectius del sistema concursal, la satisfacció dels creditors i la preservació de llocs de treball.

Ara bé, en presència de fortes contingències laborals indemnitzatòries, l'administrador concursal afavorirà les solucions de venda d'unitat a fi d'estalviar el seu cost als creditors concursals. Cal insistir a aquest efecte que la venda de la unitat productiva no implica la ruptura del vincle de la totalitat dels treballadors amb el patrimoni. Abans al contrari, el supòsit de completa separació d'aquests seria un cas de venda d'equips productius, i per tant diferent del tema que ens ocupa. Queda clar, per la seva banda, que la simple substitució de treballadors suposaria un cas de successió d'empresa que no alliberaria el nou empresari d'assumir costos indemnitzatoris i deutes qualssevol pendents amb els treballadors que han estat reemplaçats.

Des de la perspectiva de l'administració concursal, la venda unitària suposa trobar al mercat a un agent econòmic amb capacitat bastant com per adquirir-los de manera unitària,

substituir el deutor en les funcions d'administració i pagar el valor de mercat. Definir el valor de mercat passa per fer una valoració detallada del negoci en què se sustenta la unitat productiva. Això és especialment peremptori en aquelles vendes d'unitat productiva vehiculades a través d'ofertes de compra vinculant (art. 191 *ter* LC).

No obstant això, en la pràctica no es donen les condicions per procedir a la valoració raonable de la unitat productiva, ja que no hi ha alternatives (no hi ha pluralitat d'oferts) i, per tant, no hi ha "mercat" ni "valor de mercat" que pugui comparar-se amb el preu aconseguit. En definitiva, no sembla prudent parlar de diferència entre un valor de mercat que no existeix i el preu obtingut. S'afegeix, d'altra banda, la circumstància que el temps que es trigui a conèixer el negoci i a realitzar la valoració deteriorarà encara més si cap el valor de la unitat productiva per extinció dels seus intangibles, sense que òbviament hi hagi cap mètode de valoració que permeti registrar aquestes pèrdues de manera contínua i amb la precisió suficient.

Tenint en compte aquestes dificultats, entenem necessari matissar en funció d'una sèrie de condicionants:

Viabilitat intraconcursal de la companyia. Cal diagnosticar si la companyia té viabilitat econòmica a curt termini, és a dir, si es troba en situació de continuar suportant els seus costos i generant un *cash flow* d'explotació nul o positiu. En llenguatge pràctic concursal, això significa que no genera crèdits contra la massa inassumibles. Sota el supòsit de viabilitat, l'objectiu de la valoració consisteix a destriar si el preu que s'està oferint és millorable, alhora que l'administrador concursal disposa de temps per a la cerca de millors ofertes.

Possibilitat real d'existència de noves ofertes. Una ràpida prospecció de mercat ha de permetre apreciar si es produiran noves ofertes o realment s'està consumint un temps preciós.

Deteriorament esperable dels actius intangibles de la companyia. En la majoria de sectors d'activitat, el transcurs de temps per a un negoci en situació concursal implica una erosió del valor dels intangibles involucrats: capital humà, base de clients, marca, etcètera.

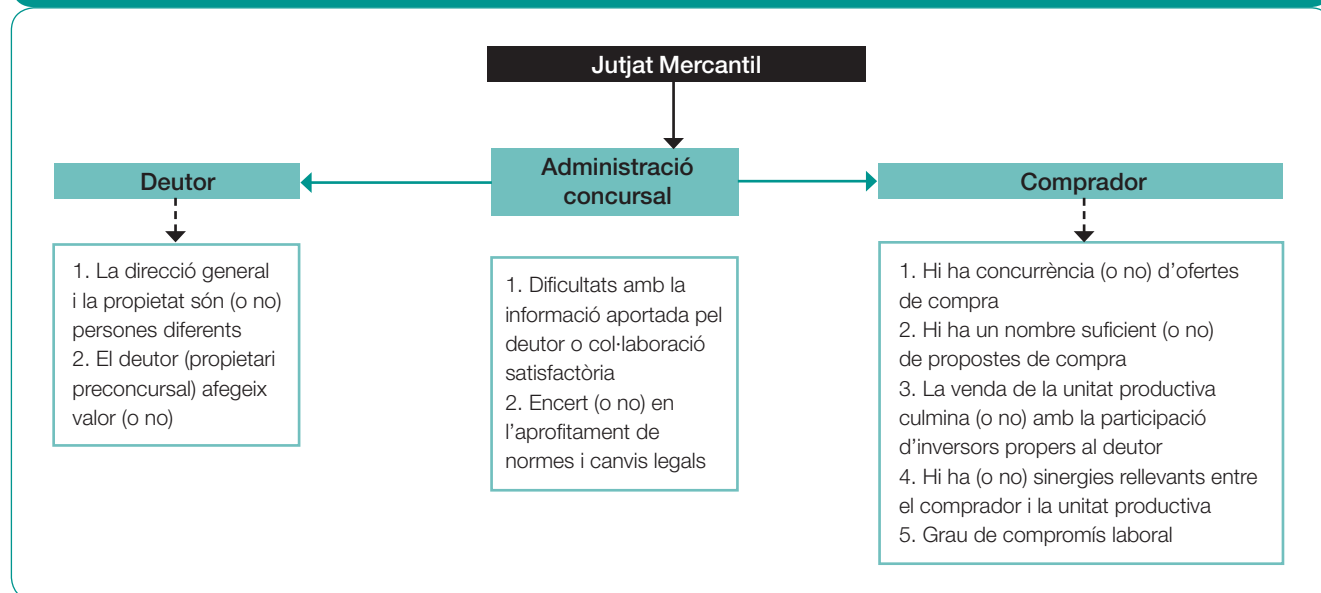
En cas que hi hagi dubtes sobre el preu ofert, es disposi de viabilitat intraconcursal i el temps no destrueixi presumiblement els intangibles amb rapidesa, serà quan l'administrador concursal hagi de fer una valoració en profunditat de la unitat productiva i una cerca per contrastar el valor estimat amb l'oferta obtinguda i poder prendre la decisió d'esperar i seguir buscant o, per contra, concloure que hi ha més risc per als intangibles que la diferència entre el valor estimat i el preu ofert.

Veiem, doncs, que l'administració concursal ha d'actuar com a catalitzador en la cerca de solucions viables, per a la qual cosa cal que dugui a terme una gestió proactiva i dinàmica de relació amb tots els agents involucrats, com s'il·lustra en l'esquema següent.

La tasca de l'administrador concursal pot estar inicialment condicionada per la naturalesa del deutor: la majoria de les companyies que es declaren en concurs són pimes amb una forta simbiosi entre propietat i gestió. Després de la reforma del RDL 11/2014, el deutor no pot recomprar formalment la unitat productiva perquè això li implicaria assumir tot el deute. Per tant, en aquells casos en els quals la gestió és diferent de la propietat, i atesa l'existència de fons de capital de risc estructurats i especialitzats en el sector del *distress*, hi ha un poderós incentiu per tal que la direcció del deutor –ajudada financerament per aquests fons– adquireixi un negoci que co-neix des de dins.

Quant a la identificació de possibles compradors per l'administrador concursal, resulta rellevant saber si hi ha un nombre suficient de jugadors al mercat de compra de negocis en *distress* per tal que la concurrència empenyi el preu cap a valors satisfactoris per als creditors concursals. L'ajuda d'agents públics i privats és molt útil en aquest àmbit. En qualsevol cas, convé recordar novament que és la subrogació de tot o part de l'equip humà la que permet parlar d'unitat productiva, ja que òbviament és l'organització humana la que permet les sinergies entre actius. Així, l'assumpció dels treballadors comporta un major preu implícit (l'estalvi que es produeix per a un concurs en escenari de liquidació) però també l'assumpció de passius laborals i de seguretat social, proporcionals al nombre de treballadors subrogats.

Esquema 2 Agents de la transacció



“La lentitud del procediment impedeix que es puguin produir més vendes d’unitat productiva en conveni i que els creditors puguin decidir sobre ambdues alternatives”

Conclusions

- La venda d’unitat productiva és una solució al concurs alternativa al conveni i que no depèn del sector d’activitat de la concursada i és superior a la liquidació individualitzada en els casos en què hi ha una complementarietat entre els actius tangibles i intangibles i costos rellevants de la liquidació sense continuïtat (indemnitzacions per trencament de contractes bàsicament laborals, etcètera). Aquesta complementarietat d’actius i estalvi de passius aporta un valor que ha de permetre als agents a qui la llei trasllada el poder (administració concursal i jutjat bàsicament) ajudar a superar els incentius disgregadors d’alguns dels creditors, especialment els que posseeixen un privilegi especial en forma de dret real sobre els actius.

- Encara que els creditors es mostrin favorables a negociar un conveni, la venda d’unitat productiva és una solució millor que el conveni en aquells casos en què el deutor no aporta valor en forma de capacitat de gestió o capacitat creditícia i en els quals el seu incentiu a la continuïtat recull defensa d’interessos extraconcursals: familiars o de defensa del seu patrimoni o estratègia de negociació de posicions avalades.

- Les operacions de venda d’unitat productiva són interessants per al comprador en la mesura que es produeixi una combinació adequada d’actius tangibles i intangibles (que puguin adquirir-se gràcies a l’operació amb un descompte important), hi hagi flexibilitat en l’elecció de recursos humans i capacitats i hi hagi un elevat pes de la contingència per indemnitzacions laborals.

- La rapidesa en l’execució i el coneixement profund del sector per part del comprador abans del concurs fa les operacions més interessants. Una anàlisi de l’operació abans del concurs comporta més possibilitats d’èxit.

- Els creditors perden el control que exerceixen en el conveni però pot ser millor per als seus interessos una venda de la unitat productiva a temps que un conveni incomplert amb llar-

gues esperes o quitances importants que generen fluxos de caixa que impliquen valors actuals baixos per als creditors.

- La lentitud del procediment impedeix que es puguin produir més vendes d’unitat productiva en conveni i que els creditors puguin decidir sobre ambdues alternatives.

- Després de la reforma operada en el RDL 11/2014, la Tresoreria General de la Seguretat Social és neutra respecte a les solucions de conveni o liquidació però el seu privilegi en el cas de venda de la unitat productiva pot fer que moltes operacions de venda d’unitat productiva no siguin factibles si hi ha un elevat deute concursal per aquest concepte.

- Respecte a la determinació del moment òptim de la venda, creiem que cal més recerca de casos reals per tal de poder concloure sobre aquest punt. ■

FINANCERES I PROCEDIMENTS D'INSOLVÈNCIA: CALDRIA UNA NOVA 'PODA DE PRIVILEGIS'?

Carles Nieto

Magistrat-jutge titular del Jutjat Mercantil
número 1 de Madrid

Introducció. Les garanties financeres dins el conjunt més ampli de les garanties reals i la segona poda de privilegis en les reformes concursals del 2014

La vigent Llei 22/2003, de 9 de juliol, concursal, es va dissenyar de tal manera que, malgrat la proclamada *poda de privilegis* que, segons el seu preàmbul, la va inspirar, va atribuir una posició especialment avantatjosa als creditors titulars de garanties reals: se'ls va permetre conservar, després de la declaració de concurs, un dret d'execució separada, que únicament podia ser suspès temporalment (art. 56-57 LC) i els crèdits de la qual no es podien veure afectats pel conveni, tret que el seu titular hi consentís expressament. L'únic atac que podia témer aquesta classe de creditors especialment privilegiats era la rescissió de la seva cobertura, com un acte perjudicial per a la massa activa, per mitjà de les accions concursals de reintegració. No obstant això, els jutjats mercantils s'han mostrat extremadament prudents a l'hora d'estimar accions de reintegració deduïdes enfront de les garanties que habitualment es constitueixen en

operacions de passiu pròpies de l'escenari preconcursal, basant-se tot sovint en interpretacions i criteris de difícil objectivació, com la doctrina del sacrifici patrimonial desproporcionat¹.

Com ha expressat amb encert la millor doctrina, el debat sobre si els drets reals de garantia són eficients o ineficients en una situació de concurs es revela en gran mesura interminable i estèril². Els partidaris d'una resposta negativa a aquesta pregunta subratllen les conseqüències adverses que produeixen les garanties sobre la massa que ha de tolerar-les: el retard del moment òptim per a la sol·licitud de concurs, per la manca d'incentius que tenen els creditors garantits per deturar la ruïna progressiva del deutor; la reducció que les garanties suposen de la massa susceptible de repartiment entre els creditors; la inutilitat del procediment quan la pràctica totalitat del patrimoni del deutor es troba gravat per les garanties; etcètera. Dos arguments contraris a la posició avantatjosa del creditor privilegi-

1 La bibliografia al voltant de la problemàtica plantejada per la rescissió concursal de les garanties és molt extensa, es poden consultar sense ànim exhaustiu les contribucions aparegudes en el capítol IV dedicat a aquest tema en l'obra d'E. Beltrán i E. Sanjuan (dirs.), *La reintegración de la masa*, Cizur Menor: Civitas, 2012 (p. 381 i seg.), així com les que figuren incloses en l'obra de J. A. García-Cruces (dir.), *La reintegración en el concurso de acreedores*, Cizur Menor: Aranzadi, 2009.

2 Vegeu A. Carrasco Perera, *Los derechos reales de garantía en la Ley Concursal*, Cizur Menor: Civitas, 2008, p. 42.

at³ resulten especialment atendibles en un escenari de tràgica necessitat d'instruments de salvament empresarial: **a)** el reconeixement als titulars de privilegis especials d'una posició d'immunitat en el seu crèdit i en la garantia que li dona suport impedeix l'èxit de les estratègies conservatives per part del deutor en concurs i l'administració concursal; i **b)** la seguretat que la garantia ofereix als seus titulars els fa perdre l'interès en una continuació de l'empresa que pugui salvar llocs de treball, evitar la destrucció de riquesa i generar ingressos per satisfer, en tot o en part, la resta de creditors no garantits.

En un context de gravíssima crisi econòmica com el que s'ha viscut a Espanya en els darrers cinc anys, les anteriors consideracions han portat a introduir importants canvis legals en la nostra normativa d'insol·vències; canvis que han començat a erosionar les proteccions que per als titulars de privilegis especials suposa la garantia real enfront del concurs. L'experiència viscuda en la gran majoria dels procediments concursals, en els quals la constitució de garanties sobre la pràctica totalitat dels béns i drets que conformen el patrimoni del deutor ha esdevingut la regla general, havia portat a condemnar a l'absurd un bon nombre de procediments, en els quals s'havia reduït al no-res la possibilitat de satisfacció, ni tan sols mínima, de la massa ingent de creditors ordinaris. Per altra banda, la impossibilitat d'involucrar els titulars de garanties reals en solucions de continuïtat de les empreses en concurs constituïa una barrera insalvable, que impedia qualsevol estratègia de salvament, fins i tot liderada per una majoria de les entitats financeres titulars de crèdits igualment garantits. Com una estampa descolorida d'un temps llunyà, hauria perdut sentit la visió romàntica del concurs com un procés inspirat per la realització col·lectiva dels drets de crèdit i la submissió al principi majoritari, si es manté en una bombolla de protecció els titulars de les garanties reals, que conformen la part fonamental de la massa passiva. És per això que ha esdevingut una necessitat legislativa inajornable, que s'ha plasmat en les reformes concursals del 2014, trencar la invulnerabilitat dels creditors titulars de garanties reals, autoritzant aquells sacrificis del seu dret que siguin imprescindibles per a la continuïtat de l'activitat de les empreses en concurs i, en particular, aquells que siguin consentits per la majoria dels creditors que pertanyin a la seva mateixa categoria.

En aquest escenari de canvi i reformes legislatives, es manté a dia d'avui com un (qüestionable) refugi de tranquil·litat, pràc-

ticament impertorbable, la posició dels titulars de les anomenades *garanties financieras*, que constitueixen un subconjunt en el grup més ampli de les garanties reals. Justament quan estem redactant aquestes línies es compleixen 10 anys des de la incorporació a l'ordenament jurídic espanyol de la Directiva 2002/47/CE del Parlament Europeu i del Consell, de 6 de juny de 2002, sobre acords de garantia financera. Ben rebudes al seu dia per una part de la doctrina, de manera aparentment asèptica⁴, com aire nou en un sector de l'ordenament envellit i mancat de renovació, i decididament vituperades per altres autors⁵, crítics amb els avantatges i prebendes que suposen per a les entitats bancàries, l'única cosa clara és que la seva regulació ha generat complicats problemes interpretatius i aplicatius. Des de la seva qualificació jurídicodogmàtica, passant pels neologismes i altres préstecs d'institucions estrangeres anteriorment desconeguts que en la seva disciplina d'origen europeu es van incorporar, així com per l'ambigüitat i escassa qualitat tècnica de la seva implementació en l'ordenament jurídic espanyol, la seva aplicació als tribunals, especialment de la jurisdicció mercantil, ha suscitat els darrers anys importants dubtes i maldecaps.

4 A tall d'exemple, F. J. Garcimartín, "Las garantías financieras: más baratas, más fáciles, más seguras", a J. M. Miquel, *Cuestiones actuales de las garantías reales mobiliarias*, Madrid: La Ley, 2013, p. 69-92: "El régimen especial que regula este tipo de garantías no hace sino adaptar el régimen común a la naturaleza de los bienes objeto de garantías financieras. El resultado, como se ha dicho, es un mecanismo *cheaper, faster, simpler, easier and safer* en comparación con el régimen vigente, y competitivo, además, con lo que ofrecen otras jurisdicciones".

5 Sens dubte, la crítica més incendiària que hem pogut llegir (i que, almenys en part, compartim) és la del professor A. Veiga Copo, "Prendas y fiducias financieras o cómo sustraerse a la *vis concursal*", *Diario La Ley* núm. 6893, *Sección Doctrina*, 28 de febrer de 2008, any XXIX, ref. D-62. Aquest autor, explicant el sentit d'aquesta normativa, assenyala: "Y es que la presión de algunas entidades y ciertos *lobbies* no han cesado en el empeño hasta situarse, o al menos tratarlo, a extramuros de los efectos que generó una insolvencia. *Lobby* no sólo nacional, sino también internacional como es la asociación internacional ISDA que agrupa a los intermediarios financieros que negocian derivados y valores, deseosos de suprimir obstáculos y barreras comunitarias, pero también no disimulan su deseo de evitar entorpecimientos a la hora de constituir, disponer, ejecutar valores en cualquier país del espacio europeo, así como inmunizarse frente a procesos de insolvencia. Sólo es cuestión de propósito, de lanzar ideas y de esperar, y a buena fe que cuando la crítica es pusilánime o silente, cuando no acomodaticia o censuradora de posiciones que tachan de retrógradas, el camino se allana y las dificultades desisten por sí solas. Inmunización ante las leyes, ante los estudiosos serios del derecho y, cómo no, ante tradiciones que parece que sólo estorban".

3 *Ibid.* p. 43.

L'objecte d'aquest breu treball és exposar de manera molt resumida algunes de les principals qüestions que ha generat el règim legal de les garanties financeres en la praxi dels jutjats mercantils des de la seva aparició en l'ordenament jurídic espanyol; i més particularment, ressenyar les resolucions que s'han dictat en els darrers anys en relació amb elles, sobretot en l'àmbit dels procediments d'insolvència. A causa de la reduïda extensió assignada a aquest article, haurem de renunciar a una exposició completa de la problemàtica plantejada pel règim de les garanties financeres, al voltant del qual han aparegut recentment alguns estudis excel·lents⁶.

1. La gènesi de la Directiva 2002/47/CE a partir del seu objecte i finalitat: línies bàsiques de la seva regulació

Segons es desprèn dels testimonis del seu procés d'elaboració, la idea primigènia de les institucions europees quan van endegar el procediment legislatiu que va conduir a la Directiva 2002/47/CE no va ser dur a terme una harmonització de gran abast del dret privat de les garanties mobiliàries a Europa, sinó únicament i exclusivament crear un instrumental àgil i idoni per a les transaccions entre els grans actors del mercat financer: bancs centrals, bancs de pagaments internacionals i altres bancs multilaterals, organismes de crèdit i financers i societats comercials, amb un nivell de capital mínim de més de 100 milions d'euros o un patrimoni de 100 milions d'euros. La finalitat no era disposar d'una disciplina uniformitzada per a les garanties que fos d'aplicació general, orientada a potenciar la reducció generalitzada dels interessos del crèdit i en definitiva el flux d'aquest darrer, sinó simplificar les relacions

entre els grans operadors dels mercats financers, amb un recurs senzill i segur, en els supòsits d'acabament de la relació, a les clàusules de liquidació tipus *close out netting* i una concessió de facultats molt àmplies a fi que el subjecte garantit pogués liquidar els béns objecte de la garantia i procedís a aplicar la corresponent compensació⁷.

Pel que es veu, durant la tramitació al Parlament Europeu es va considerar que la proposició era excessivament restringida i es va optar per ampliar el nombre de destinataris, suprimint el límit del capital o patrimoni de les societats comercials destinàries i permetent que qualsevol empresa pogués beneficiar-se del règim simplificat instituit, sempre que la contrapart fos una de les institucions financeres identificades en el text de la Comissió. D'aquesta manera, es va produir un canvi d'orientació que hauria de conduir al fet que l'instrument que va ser pensat inicialment com a eina tècnica per a transaccions interbancàries d'alt nivell passés a instituir, atès que el conjunt d'operacions en les quals una de les parts és una institució financera és molt més gran, una disciplina divergent de la majoria dels socis europeus (especialment de la família del *civil law*) en matèria de garanties mobiliàries.

Per intentar resumir els trets bàsics d'aquest innovador règim, entre les facilitats afegides pel text legal europeu destacarien la supressió de les formalitats exigibles per a la constitució i realització de les garanties, la immunitat d'aquestes darreres en els procediments d'insolvència i la potenciació dels mecanismes d'autosatisfacció del crèdit garantit, obrint la porta a alguns dels anatemes del dret històric de les garanties de molts Estats membres, com el pacte comissori, el pacte marcià, el pacte comissori *ex intervallo*, etcètera. El conjunt de la regulació es completaria amb la previsió d'una doble modalitat de constitució de la garantia, utilitzant la figura de la ben coneguda penyor o bé la (més desconeguda) transmissió fiduciària de la propietat del seu objecte; i l'atribució de facultats exorbitants al beneficiari de la garantia, conferint el dret de disposar dels béns que constitueixen el seu objecte, així com al garant de substituir-los per d'altres que tinguin substancialment el mateix valor.

Pel camí, des de l'enfocament inicial fins al definitiu, es va obviar raonar degudament el fonament que justifica que no-

6 En particular destaca amb llum pròpia la magnífica obra de K. Lyczkowska, *Garantías financieras. Análisis del capítulo II del Título I del Real Decreto-Ley 5/2005 de 11 de marzo*, Cizur Menor: Thomson Reuters, 2013, a partir del treball que va ser la tesi doctoral de la mateixa autora dirigida per qui probablement sigui la màxima autoritat científica del nostre país en l'àmbit de les garanties reals, A. Carrasco Perera. Per a un estudi comparat de la implementació de la directiva en els diferents drets nacionals es pot consultar el treball elaborat en el si de l'European Financial Market Lawyers Group titulat *Survey on the Implementation of Directive 2002/47/EC on Financial Collateral Arrangements*, disponible a Internet al seu web <www.efmlg.org>. Monogràficament en relació amb algunes incorporacions nacionals diferents de l'espanyola, M. Schlaegel, *Die Finanzsicherheiten-Richtlinie (2002/47/EG) und ihre Umsetzung in das deutsche Recht*, Peter Lang: Frankfurt am Main, 2008, o J. Nader, *Les garanties réelles dérogatoires du Code Monétaire et Financière*, tesi doctoral llegida el 2012 a la Universitat d'Estrasburg, disponible a Internet a <<https://halshs.archives-ouvertes.fr>>.

7 Vegeu A. Candiani, "La Directiva núm. 2002/47 en materia de garantías financieras: ¿el futuro de las garantías reales mobiliarias en Europa?", a M. E. Lauroba i J. Marsal, *Garantías reales mobiliarias en Europa*, Madrid: Marcial Pons, 2006, p. 232.

més les entitats financeres, com aparent premi a l'únic mèrit que suposa la seva condició de creditors professionals i proveïdors de crèdit, obtinguin el privilegi de poder gravar el patrimoni dels seus deutors amb tantes facilitats; i més especialment, amb una immunitat insòlita en els processos d'execució col·lectiva, en possible col·lisió amb altres possibles creditors menys afortunats i indubtablement més vulnerables (i dignes per tant de protecció), com són els treballadors, els proveïdors comercials, etcètera.

2. L'ominosa incorporació de la Directiva 2002/47/CE a l'ordenament intern espanyol

La Directiva 2002/47/CE es va incorporar a l'ordenament jurídic espanyol tard, com de costum, incomplint el seu termini de transposició, mitjançant el Reial Decret Llei 5/2005, d'11 de març, de reformes urgents per a l'impuls de la productivitat i per a la millora de la contractació pública. Deixant de banda les reticències expressades per alguns autors pel que fa al mateix instrument utilitzat per a la incorporació, la majoria dels comentaristes va retreure a la norma l'existència de llacunes, conceptes atípics i difícils d'interpretar, imprecisions i incoherències, susceptibles de generar un mar de dubtes interpretatius i de resultats injustos en la seva aplicació⁸; situació en gran part atribuïble a la deficient i desafortunada traducció espanyola de la norma europea.

Entre altres deficiències, l'esmentada doctrina criticava el Reial Decret Llei 5/2005 per la utilització de conceptes mal definits i difícilment diferenciabls (com, per exemple, *garanties financieras i acord de garantías financieras*⁹); però sobretot per la difusa delimitació del seu àmbit d'aplicació. Malgrat els dubtes i cabòries, s'arribava a la conclusió que les garanties financeres i acords de garanties financeres que restaven inclosos en l'àmbit d'aplicació de la norma eren els esmentats en l'article 3 del Reial Decret Llei, sempre que pertanyessin a qualsevol de les

modalitats que s'enumeren en l'apartat 1 de l'article 6, que fossin concertades pels subjectes que s'enumeren en l'article 4, que les obligacions financeres garantides fossin les de l'article 6 i el seu objecte consistís en el que disposa l'article 7 del Reial Decret Llei. Gairebé res, tot un laberint legal per a uns drets on ha de primar per sobre de tot la seguretat jurídica!

Des del punt de vista subjectiu, la incorporació a l'ordenament jurídic intern espanyol triava l'extensió subjectiva més àmplia considerada originàriament per la Directiva, ja que aquesta permetia deixar fora de la regulació nacional les operacions amb persones jurídiques diferents de les enumerades en l'article 4; ara bé, el legislador amb excés de zel arribaria a extralimitar-se, en declarar fins i tot aplicable el règim exorbitant a les garanties financeres atorgades a favor dels sistemes de compensació i organismes rectors per qualsevol tipus de contrapart.

Per altra banda, la identificació espanyola de les obligacions financeres principals garantides semblava respondre a un malletès al voltant de la definició utilitzada per la versió anglesa de la Directiva (*"obligations which are secured by a financial collateral arrangement and which give a right to cash settlement and/or delivery of financial instruments"*), on no semblava que es fes al·lusió a una obligació qualsevol que donés peu a un pagament en efectiu, sinó més específicament que conferís un dret a una liquidació per diferències en efectiu o el lliurament d'instruments financers. La desmesurada redacció de l'article 6 del Reial Decret Llei 5/2005, que es referia indiscriminadament a "aquelles obligacions garantides mitjançant un acord de garantia financera que donen dret a un pagament en efectiu o al lliurament d'instruments financers" feia susceptible de caure sota l'àmbit d'aplicació de la disposició gairebé qualsevol obligació pecuniària enfront d'una entitat financera. Qualsevol penyora d'accions, constituïda entre una entitat de crèdit i qualsevol societat mercantil, podia defensar-se amb el text de la llei a la mà que hagués de caure sota les previsions d'aquesta normativa excepcional, fins i tot encara que els treballs preparatoris de la normativa europea evidenciessin que no es va voler fer res més que optimitzar els sistemes de liquidació de valors i instruments financers.

Ampliat el cercle d'operacions susceptibles d'acollir-se als beneficis de la norma, la supressió de formalitats en la constitució de les operacions (que val a dir manca de publicitat) i la immunitat d'aquestes enfront de situacions concursals dels garants, que haurien tingut sentit per la seva excepcionalitat en cas que

8 E. Díaz Ruiz i S. Ruiz Bachs, "Reformas urgentes para el impulso a la productividad: importantes reformas y algunas lagunas", *Diario La Ley*, any XXVI, núm. 6.240, dimecres 27 d'abril de 2005 (edició digital).

9 *Ibid.* Els mateixos autors consideren que la subtil diferència terminològica parteix de l'argot documental de la ISDA, instigadora de la promulgació de la normativa europea, en la qual es diferencia entre la celebració del contracte marc inicial (*credit support deed* o *credit support annex*) pel qual les parts s'obliguen a aportar o constituir certes garanties al llarg del temps i posteriorment a lliurar els béns i drets pactats en garantia per ajustar-ne el seu valor al de les obligacions principals garantides.

“La reforma no resolía els dubtes plantejats per la penosa redacció original del Reial Decret Llei 5/2005, especialment pel que fa al seu àmbit d'aplicació”

vinguessin referides al restringit mercat interbancari, acabaven per convertir-se en una voladura incontrolada d'algunes de les principals garanties del nostre sistema de drets reals i especialment d'alguns dels sagrats principis reconeguts en les nostres lleis concursals i aplicats pels nostres tribunals.

3. La millora de la redacció del Reial Decret Llei 5/2005 per la Llei 7/2011, d'11 d'abril

L'any 2011, el legislador espanyol va tornar a retocar el règim de les garanties financeres mitjançant la Llei 7/2011, d'11 d'abril, per la qual es modifiquen la Llei 41/1999, de 12 de novembre, sobre sistemes de pagaments i de liquidació de valors i el Reial Decret Llei 5/2005, d'11 de març, de reformes urgents per a l'impuls a la productivitat i per a la millora de la contractació pública¹⁰. L'exposició de motius de la norma explicava que la justificació de la disposició no era cap altra que la incorporació d'una nova Directiva, aquest cop la 2009/44/CE del Parlament Europeu i del Consell, de 6 de maig de 2009, per la qual s'actualitzaven la Directiva 98/26/CE sobre la fermesa de la liquidació en els sistemes de pagaments i de liquidació de valors i la Directiva 2002/47/CE sobre acords de garantia financera, pel que fa als sistemes connectats i als drets de crèdit. Ara bé, el legislador indicava que els canvis no es quedaven aquí, ja que també s'hi duia a terme una “revisió del text per corregir i aclarir altres aspectes no relacionats amb la transposició de la directiva, resolent així alguns problemes d'inseguretat jurídica”.

Contràriament al que s'expressava en el preàmbul, la reforma no resolía els dubtes plantejats per la penosa redacció original del Reial Decret Llei 5/2005, especialment pel que fa al seu àmbit d'aplicació. La disciplina europea afegida al règim nacional de les garanties financeres es limitava pràcticament, com és ben conegut, a eixamplar el seu àmbit objectiu als drets de crèdit, admesos des de l'1 de gener de 2007 a l'Eurosistema.

¹⁰ Un estudi detallat dels canvis introduïts a F. J. Garcimartín, “Garantías financieras: las modificaciones introducidas en el Real Decreto-Ley 5/2005”, a *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, núm. 7/2011 part *Estudios* (edició digital).

El principal problema respecte a la penyora de crèdits vindria pocs mesos després provocat per la promulgació de la Llei 38/2011, de 10 d'octubre, de reforma de la Llei 22/2003, que inclouria una modificació de l'article 90.1.6è de la Llei concursal segons la qual “la penyora en garantia de crèdits futurs només atribueix privilegi especial als crèdits nascuts abans de la declaració de concurs, així com als crèdits nascuts després d'aquesta quan en virtut de l'article 68 es procedeix a rehabilitar-los o quan la penyora hagi estat inscrita en un registre públic amb anterioritat a la declaració del concurs”. Aquest darrer canvi normatiu donaria peu a rius de tinta i tensos debats entre la nostra doctrina concursalista, centrada a discernir quin era exactament l'abast de la restricció del privilegi, per referència a la data de naixement dels crèdits pignorat, i la raonabilitat o no de l'exigència d'inscripció registral¹¹. S'obria, a més, un nou camp a la problemàtica suscitada pel règim especial de les garanties financeres, en plantejar-se la qüestió de si el Reial Decret Llei 5/2005 reformat podria matisar (i, arribat el cas, desactivar) les restriccions en matèria de reconeixement de privilegis especials derivats de la penyora de crèdits futurs que havien estat in-

¹¹ Per només citar els treballs més destacats d'aquesta aspra disputa, d'una part criticant la reforma i la seva aplicació judicial tot i defensant una interpretació *literalista*: A. Fernando Pantaleón i B. Gregoraci, “El alcance de la resistencia al concurso de la prenda de créditos futuros”, a *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal* núm. 20, 2014, p. 15-42; E. Geli Fernández-Peñaflor i E. Coldeforns Papiol, “La preferencia de los créditos futuros garantizados con prenda tras la reforma del artículo 90.1.6.º de la Ley Concursal”, *Revista Digital InDret*, juliol del 2012. Al bàndol contrari, defensant l'abast restrictiu del canvi normatiu del 2011 d'acord amb els seus antecedents, objecte i finalitat, C. Alonso Ledesma, “Créditos contra la masa y créditos concursales: comunicación y reconocimiento de créditos” a J. Pulgar (dir.), *El concurso de acreedores*, Madrid: La Ley, 2012, p. 321 i L. Fernández del Pozo, “Otra vez sobre la prenda de créditos futuros a propósito de una futura Ley de garantías mobiliarias”, a *Diario La Ley*, núm. 8.291 (edición digital), *Sección Doctrina*, d'11 d'abril de 2014, i del mateix autor “La oponibilidad concursal y extraconcursal de la prenda, ordinaria y sin desplazamiento, sobre créditos futuros”, a *Anuario de Derecho Concursal* núm. 25/2012, p. 9-94. La praxi dels tribunals en l'ordre mercantil sembla fins ara haver donat la raó més aviat a aquesta segona línia interpretativa (sentències de 19 de desembre de 2011 i de 18 de gener de 2012 de la Secció 3a de l'AP de Burgos, del Jutjat Mercantil núm. 1 d'Alacant de 20 de juliol de 2012, de 23 d'octubre de 2012 de l'AP de Saragossa, de 18 de març de 2014 del Jutjat Mercantil núm. 1 de Madrid, de 19 de maig de 2014 del Jutjat Mercantil núm. 6 de Madrid i de 30 de juny de 2014 de l'AP de Las Palmas) enfront de la Sentència de la Secció 15a de l'Audiència Provincial de Barcelona, de 3 d'abril de 2014, o la Sentència de l'Audiència Provincial de la Corunya de 22 d'abril de 2014.

“Algunes de les suposades millores redaccionals intentarien salvar, amb escassa fortuna, el fracàs de les permutes financeres en seu concursal”

troduïdes pel legislador en la disciplina concursal general, atesa la generosa immunitat del creditor titular d'aquestes garanties financeres en escenaris concursals. Una polèmica que oblidava que la regulació especial de les garanties financeres mai no va voler modificar la prelació de crèdits i la seva classificació en els procediments d'insolvència, sinó preservar exclusivament el privilegi de la seva tutela executiva i construir un “blindatge” o resistència del creditor garantit enfront de les accions rescissòries concursals.

Pel que fa a la resta, algunes de les suposades millores redaccionals intentarien salvar, amb escassa fortuna, el fracàs de les permutes financeres en seu concursal¹², modificant la disciplina de l'extinció dels acords de compensació; i voldrien reforçar l'excepció a la irrevocabilitat de les garanties financeres en el concurs, substituint la referència al “perjudici dels

12 Les sentències dictades pel Jutjat Mercantil núm. 2 de Barcelona el 19 de novembre de 2008 i pel Jutjat Mercantil núm. 4 de Barcelona de 28 de setembre de 2008 van fixar uns primers criteris en aquesta matèria, que posteriorment van ser recollits en els criteris dels jutjats mercantils de Barcelona de 21 de gener de 2010 i 2 de febrer de 2010. Especialment la segona resolució, subordinant un crèdit derivat d'un contracte de *swap*, va desfermar crítiques força virulentes des de l'òrbita de les entitats bancàries (fregant la manca de respecte), com la de S. Ruiz Bachs i E. Díaz Ruiz, “Los pagos en las permutas financieras sobre tipos de interés (*interest rate swap*, IRS) no son intereses”, *Diario La Ley*, núm 7.387, *Sección Doctrina*, 23 d'abril de 2010, any XXXI, ref. D-132. El canvi legal el 2011 va intentar afavorir que la liquidació final de la permuta financera o *close out netting* fos considerada un crèdit contra la massa, retocant (i deixant amb un tenor gairebé incomprensible) l'article 16 del Reial Decret Llei 5/2005. La jurisprudència del Tribunal Suprem en sentències de 8 i 9 de gener de 2013 van donar suport a la qualificació com a crèdit concursal del saldo final d'aquesta modalitat contractual posterior a la declaració de concurs a partir d'una discutible negació del caràcter sinal·lagmàtic del contracte, per bé que aquestes resolucions no van fer aplicació del Reial Decret Llei 5/2005. Més recentment, donant aplicació a aquesta última norma i amb el suport a la qualificació de la liquidació del *swap* com un crèdit contra la massa, vegeu la Sentència de la Secció 28 Especialitzada Mercantil de l'AP de Madrid de 22 de juliol de 2014. Hem fet un breu comentari d'aquesta evolució a C. Nieto, “Concurso de acreedores: *iswap* is back!” a *Revista Digital Iuris&Lex* de 21 de novembre de 2014.

creditors” pel concepte de “fraud als creditors”, fet que obria noves polèmiques al voltant de si el canvi determinava una restricció del supòsit de fet considerat o tenia només un abast interpretatiu.

4. La praxi aplicativa del Reial Decret Llei 5/2005: desconeixement de la norma i sonades disparitats en la seva interpretació entre diferents instàncies

Per la breu extensió d'aquest treball, no podem fer més que citar les fites més destacables que s'han pogut enregistrar en la praxi dels nostres tribunals en l'aplicació del Reial Decret Llei 5/2005 i el seu règim de les garanties financeres. Ens remetrem als comentaris que citarem en cada supòsit per a una anàlisi més profunda de cada resolució.

a) La sentència pionera de l'AP de Barcelona de 30.9.2008 i el concepte d'obligacions financeres garantides

Com ja s'ha apuntat abans, una de les qüestions que van suscitar una primera controvèrsia després de la promulgació del Reial Decret Llei 5/2005 va ser la delimitació de l'àmbit d'aplicació d'aquesta normativa especial, per referència al concepte d'obligacions financeres garantides; i, en particular, la seva possible extensió, no només a operacions relacionades amb mercats financers i derivats, sinó també amb operacions de finançament tradicional. El tema es va plantejar davant de la Secció 15a Especialitzada Mercantil de la prestigiosa Audiència Provincial de Barcelona¹³ arran d'una acció de reintegració deduïda enfront d'una operació de compensació efectuada per una entitat financera. Aquesta última havia inclòs, en una pòlissa de crèdit de cobertura d'operacions de comerç exterior subscripta amb una deutora posteriorment en concurs, una clàusula en virtut de la qual l'entitat bancària restava facultada per aplicar al pagament de qualsevol obligació que es derivés de qualsevol dels béns dipositats en l'entitat dels quals la deutora fos titular com, per exemple, saldos en comptes i llibretes d'estalvi, certificats de dipòsit, dipòsits de valors i particularment participacions en fons d'inversió. Arribat el venciment dels compromisos financers, l'entitat va executar la garantia i va rescatar les participacions en el fons d'inversió, aplicant el producte obtingut als impagaments.

13 Un comentari en profunditat de la resolució es pot trobar a A. Manzanares, “Garantías de operaciones financieras, situaciones concursales y acciones de reintegración: a propósito de una reciente sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona sobre el RDL 5/2005”, *Diario La Ley*, núm. 7.109, *Sección Doctrina*, 6 de febrer de 2009, any XXX, ref. D-37 (edició digital).

Plantejant-se l'abast del concepte d'obligació financera garantida, en diàleg directe amb els comentaristes crítics del Reial Decret Llei 5/2005, deia l'Audiència: "Ha estat criticat per certs autors que l'àmbit d'aplicació, així descrit, resulta extraordinàriament ampli, ja que inclouria qualsevol tipus de contracte singular o marc de penyora o garantia amb canvi de titularitat que suposi un traspàs possessori concertat per qualsevol dels subjectes enumerats a l'article 4 del RDL amb qualsevol altre d'aquests subjectes o amb una persona jurídica, i fins i tot persones físiques, en el qual es constitueixi una garantia o es transmetin en garantia valors negociables o instruments financers o diners abonats en compte, podent-se acollir a aquest règim aquelles garanties constituïdes per assegurar el compliment de qualsevol obligació que doni dret a un pagament en efectiu (qualsevol obligació dinerària), resultat que s'ha pretès excessiu per complir la finalitat volguda per la directiva. Però el cert és que els termes del RDL, en allò que afecta l'àmbit d'aplicació referit a les garanties és clar (per més que, per un sector, criticable) i no es restringeix expressament a la garantia d'obligacions relacionades amb la liquidació d'instruments financers, ja sigui mitjançant la seva liquidació per diferències o bé el lliurament dels instruments financers, com tampoc ho fa en sentit restrictiu la Directiva comunitària".

La decisió de l'Audiència Provincial revocava el pronunciament del jutge mercantil núm. 1 de Barcelona, tot i que aquest darrer no havia negat l'aplicabilitat del Reial Decret Llei 5/2005, sinó només la possibilitat de compensació convencional, d'acord amb el pacte subscrit, ja que eren exigibles requisits que no s'havien observat en el cas concret.

b) La STS de 20.6.2012: el Reial Decret Llei 5/2005, "el gran desconegut"

La segona resolució que citem de l'Alt Tribunal analitza un supòsit en el qual una entitat bancària, per fer-se pagament del deute de la concursada nascut del funcionament d'una pòlissa de crèdit, es va apropiat del valor de l'objecte d'una garantia financera constituïda sobre participacions en un fons d'inversió pignorades que obraven en el seu poder. Exercitada acció d'anul·lació per l'administració concursal, en entendre que aquesta operativa contravindria l'article 58 de la Llei concursal, en primera instància i en apel·lació s'estima ajustada a dret la pretensió anul·latòria. En cassació es revoquen aquestes resolucions, per no haver aplicat el Reial Decret Llei 5/2005 d'acord amb el qual l'aparent compensació no era més que execució d'una garantia financera empa-

rada per la normativa especial. Si bé els raonaments del Suprem són succints i poc il·lustratius, traiem aquí aquesta resolució pel fet que crida (i molt) l'atenció el desconeixement de les dues instàncies precedents sobre l'aplicabilitat del règim especial de les garanties financeres... o potser la seva recança d'aplicar-lo!

c) El cas Alteco de la penyora luxemburguesa: Sentència de l'AP de Madrid de 3.3.2014

En aquest cas, l'administració concursal d'un deutor insolvent insta davant dels jutjats mercantils de Madrid per via cautelar la suspensió de l'execució extrajudicial d'una penyora constituïda per diverses entitats financeres sobre les accions de la companyia Gecina, S.A. La tutela provisional sol·licitada estava adreçada a l'exercici d'accions rescissòries sobre la penyora d'aquells valors, constituïda d'acord amb el dret luxemburguès, trobant-se a Luxemburg el compte principal de les accions pignorades. El Jutjat Mercantil núm. 8 de Madrid va concedir les mesures *inaudita part* i va desestimar l'oposició deduïda. El recurs en segona instància es va centrar decisivament en el silenci del jutge mercantil al voltant de l'aplicabilitat de l'article 13 del Reglament 1346/2000 i la immunitat absoluta segons la *lex causae* aplicable al dret real enfront les accions rescissòries previstes per la *lex fori concursus*. No obstant això, la Sala, esgotant l'examen del requisit del *fumus boni iuris*, entra a analitzar la immunitat de la garantia financera d'acord amb l'article 15.5 del Reial Decret Llei 5/2005, tot i dient: "Encara que no es consideri aplicable l'article 13 del Reglament (CE) 1346/2000 i la modificació operada en el contracte de crèdit es titllés de perjudicial per la massa activa, indicàriament tampoc no podria rescindir-se la garantia financera per manca d'al·legació i prova que es tractava d'un acte realitzat en frau de creditors de conformitat amb la *lex concursus* aplicable en atenció als articles 4.2.m i 5.4 del Reglament (CE) 1346/2000". Més endavant s'analitza la qüestió del canvi de redacció de l'article 15.5 del Reial Decret Llei 5/2005 introduït en la reforma del 2011, i s'arriba a la conclusió que la modificació de la dicció de la norma tenia un abast merament interpretatiu del text anterior, amb invocació de l'estudi efectuat en l'anterior sentència del mateix òrgan, de 5 de abril de 2013.

d) El cas Spanair: Sentència de l'AP de Barcelona de 3.4.2014

En aquest assumpte, resolt novament per la Secció 15a Especialitzada Mercantil de l'AP de Barcelona, s'analitza el

supòsit d'una penyora sobre uns dipòsits en uns comptes corrents titularitat de la companyia aèria en concurs Spanair. En el compte, els saldos de la qual eren objecte de la penyora, figuraven ingressats 75.090,95 euros abans de la declaració del concurs, però aquest import es va incrementar amb dos ingressos d'1.711.745,60 euros i 416.729,14 euros rebuts després de la declaració de concurs. L'administració concursal va restringir el privilegi especial a l'import ja ingressat en el compte en la data de declaració del concurs i va pretendre que els posteriors s'integressin a la massa activa, sense el gravamen del privilegi especial. El jutge mercantil va validar aquesta qualificació establerta en l'informe.

L'Audiència Provincial revoca també la resolució del jutge d'instància, acollint una interpretació divergent de la dominant pel que fa a la reforma de l'article 90.1.6 LC operada per la Llei 38/2011. El fonament jurídic 8è de la resolució cita malgrat tot, com un argument que reforça la conclusió assolida, que la garantia estava subjecta al Reial Decret Llei 5/2005, reproduint l'article 15.4 d'aquesta disposició referit a la immunitat dels acords de garantia financera respecte de situacions concursals. Una interpretació que sembla extreure de la citada normativa d'urgència una excepció al règim ordinari de qualificació de crèdits concursals, que certament no es dedueix ni del tenor literal ni de la naturalesa, objecte i finalitat de la norma europea incorporada¹⁴.

e) La irretroactivitat del “blindatge reforçat” enfront la rescissió de garanties financeres segons la Llei 7/2011: STS de 4.9.2014

La Sentència del Tribunal Suprem analitza una qüestió sobre la qual ja s'havia pronunciat anteriorment la Secció 28a Especialitzada Mercantil de Madrid i que hem apuntat en fer la ressenya del cas Altecó: la retroactivitat o no del canvi redaccional experimentat per l'article 15.5 del Reial Decret Llei 5/2005, i més concretament de l'exigència que la garantia ob-

jecte de la rescissió hagi estat constituïda “en frau” i no només en “perjudici de creditors”, com es recollia en la versió derogada¹⁵. En la instància, es va fer valdre davant del jutge mercantil que la penyora s'havia constituït a títol gratuït; i per la hipòtesi que fos acceptada la constitució a títol oneros, que s'hauria fet en benefici d'una persona especialment relacionada i per garantir un deute preexistent o un de nou que en substituïa un d'anterior.

El Jutjat Mercantil de Valladolid rebutja l'aplicabilitat del Reial Decret Llei 5/2005, per ser extemporània (!) la seva al·legació al judici i no haver-se constituït la garantia en el marc d'un acord de compensació contractual. L'Audiència Provincial desestima el recurs d'apel·lació, corregint al jutge mercantil en el sentit que el Reial Decret Llei 5/2005 havia d'haver-se aplicat, però arribant a la mateixa conclusió que la sentència recorreguda, en entendre que s'havia acreditat que la penyora es va constituir “en perjudici de creditors” segons l'exigència recollida en l'article 15.5 del Reial Decret Llei 5/2005, no podent invocar l'entitat financera la “redacció més favorable” per la resistència de la penyora derivada del canvi introduït en aquest precepte en l'any 2011. El Tribunal Suprem confirma aquest raonament, aplicant el principi *tempus regit actum*.

f) Garanties financeres i homologació d'acords de refinançament: criteris dels jutjats mercantils de Madrid de 7 i 21.11.2014 (i aclariment de 2015)

L'última estació en la qual ens detindrem té a veure amb la situació dels titulars de garanties financeres enfront de la homologació d'acords de refinançament que pugui afectar els seus crèdits. Com es prou conegut, el Reial Decret Llei 4/2014 (transformat posteriorment en la Llei 17/2014) va modificar substancialment la homologació de les operacions de refinançament a Espanya, obrint la possibilitat d'extensió dels seus efectes a creditors dissidents i absents, incloent-hi aquells dotats de garanties reals (prèvia concurrència d'unes majories específiques dins d'aquesta darrera classe de creditors). Era una qüestió discutible si aquesta possibilitat d'afectació també

14 Vegeu el comentari crític de K. Lyczkowska, “El caso Spanair o cómo blindar la prenda del saldo de una cuenta en el concurso”, *Diario La Ley*, núm. 8.336, *Sección Tribuna*, 19 de juny de 2014, any XXXV (edició digital). L'autora extreu de la resolució interessants consideracions sobre l'exigència de control del saldo en compte com a substitutiu de l'aportació de la garantia, malgrat que la simple lectura del text de la resolució evidencia que la Sala va ser lluny de plantejar-se aquest interessant debat, sobre el qual se centra una bona part del text de la monografia de la comentarista que ja hem esmentat anteriorment, *Garantías financieras...*, op. cit. p. 242 i següents.

15 Un estudi en profunditat de la resolució a P. A. González Navarro, “Ley concursal y rescisión de garantías financieras: la aplicación irretroactiva del fraude acreedores”, a *Revista Aranzadi Doctrinal* núm. 9/2014 (edició digital). Hem plantejat alguna paradoxa de la interpretació del Tribunal Suprem aplicada a la successió de normes en matèria de refinançament a C. Nieto, “STS de 4.9.2014: rescisión concursal y sucesión de normas en el tiempo”, *Revista Digital Iuris&Lex* de 24 d'octubre de 2014.

Hauria de plantejar-se seriosament si no convindria reformular de dalt a baix l'opció d'incorporació a l'ordenament jurídic espanyol de la Directiva 2002/47

era d'aplicació als titulars de garanties financeres, ja que la immunitat d'aquests darrers regulada en el Reial Decret Llei 5/2005 només ho era enfront dels procediments d'insolvència.

El legislador d'urgència va voler donar resposta a aquesta qüestió i en la disposició addicional 1a del Reial Decret Llei 11/2014 literalment es va establir que “als efectes del Reial Decret Llei 5/2005, d'11 de març, de reformes urgents per a l'impuls a la productivitat i per a la millora de la contractació pública, les actuacions que es derivin de l'aplicació de l'article 5 bis i de la disposició addicional quarta de la Llei 22/2003, de 8 de juliol, concursal, tindran la consideració de mesures de sanejament. Seran aplicables a aquestes actuacions els mateixos efectes que estableix per l'obertura del concurs el capítol II del títol I de l'esmentat Reial Decret Llei 5/2005, d'11 de març”.

El mes de novembre del 2014, els jutges mercantils de Madrid van fer públics uns criteris sobre les reformes concursals del 2014, en els quals interpretaven que aquest canvi legal suggeria la idea que els creditors amb garanties financeres havien de ser considerats immunes a l'extensió dels efectes d'un acord de refinançament homologat judicialment per la via de la disposició addicional quarta de la Llei concursal. No obstant això, posteriorment s'hauria de efectuar un aclariment d'aquests criteris, en data 20 de gener de 2015, afegint que la immunitat exclusivament restava constrenyida a les possibilitats d'execució de la garantia, sense que pogués inferir-se una intangibilitat absoluta del dret de crèdit garantit¹⁶.

Conclusions

Aquest ràpid recorregut efectuat per la gènesi de la disciplina europea de les garanties financeres, la seva defectuosa transposició a Espanya i la seva aplicació indecisa i desigual per part dels tribunals ens porta a una única conclusió intuïtiva. El

règim exorbitant introduït pel Reial Decret Llei 5/2005 en matèria de garanties financeres i la posició privilegiada dels seus titulars enfront del concurs de creditors en el marc de qualsevol operació de finançament tradicional no constitueix una exigència que ineludiblement es desprengui del dret europeu, com així resulta de les crítiques per extralimitació del legislador intern espanyol i del model que suposen altres variants d'incorporació com les de França o Alemanya.

Si el manteniment d'aquest règim com a aplicable de manera generalitzada a les garanties constituïdes per entitats financeres no se sustenta en un mandat explícit de la Unió sinó en greus errors de tècnica legislativa de la nostra normativa nacional, es pot qüestionar de manera raonable si té sentit que no es vegi afectat pel retall genèric que les darreres reformes concursals han fet dels drets dels titulars de garanties reals en el concurs i en l'escenari preconcursal.

Com a fruit d'aquesta mateixa tendència legislativa, hauria de plantejar-se seriosament si no convindria reformular de dalt a baix l'opció d'incorporació a l'ordenament jurídic espanyol de la Directiva 2002/47 per tal de, tot i respectant les diferents opcions conferides per aquesta norma i alineant-nos amb altres models de dret comparat de “translació restringida”, fer desaparèixer els privilegis concursals de les garanties financeres, tret dels casos que afectin operacions nítidament integrades en els mercats financers i de derivats.

De manera afegida, un canvi com aquest ens estalviaria els vergonyosos vaivens de la praxi judicial, clarament reticent, com s'ha vist en aquest estudi, almenys en la primera instància, a aplicar el Reial Decret Llei 5/2005, quan entra en manifesta contradicció amb principis nuclears de la normativa concursal, en el marc dels procediments d'insolvència de qualsevol deutor comú. ■

¹⁶ Per a una explicació més detallada d'aquest aclariment, C. Nieto i B. Villena, “Garantías financieras y homologación de acuerdos de refinanciación”, *Diario La Ley*, núm. 8.471, Sección Document on-line, 2 de febrer de 2015, any XXXVI, Editorial La Ley.

LA RESPONSABILITAT SOCIAL I CONCURSAL DELS ADMINISTRADORS SOCIETARIS

Juan Manuel de Castro Aragonés

Magistrat-jutge titular del Jutjat Mercantil
número 10 de Barcelona

L'objectiu d'aquest article és donar una visió general de l'àmbit de responsabilitat dels administradors societaris, tant des del punt de vista de la Llei de societats de capital, és a dir, suposant que la societat que dirigeixen no es troba en situació concursal, com des del punt de vista de la Llei concursal, és a dir, des de la possible responsabilitat derivada de la seva actuació anteriorment a la declaració de concurs i que se centra en els motius de responsabilitat previstos en l'esmentada Llei concursal.

El nostre sistema legal parteix de la base que tot subjecte de dret té el deure de pagar puntualment els seus deutes i que la insolvència generalitzada no només afecta el concursat i els seus creditors concrets, sinó el mateix sistema, que es veu obligat a reaccionar per evitar que quedin impunes certes conductes civilment reprotxables, especialment quan les conseqüències d'aquestes conductes són greus.

Per això, el legislador, tant societari com concursal, ha decidit que els administradors de les societats de capital o mercantils responguin dels actes duts a terme en l'àmbit de la seva gestió. I aquesta responsabilitat i la seva exigència s'engloben tant en la regulació general normativa societària, per mitjà de la Llei de societats de capital, com en la regulació del procediment concursal, mitjançant la Llei concursal.

En aquest article, sense ànim de ser exhaustiu, tractaré d'exposar els esmentats criteris i diferenciacions, prenent com a base la regulació normativa de cadascun i el que han establert recentment els nostres tribunals.

Responsabilitat societària

La responsabilitat societària dels administradors es configura per la Llei de societats de capital (d'ara endavant, LSC) en tres tipus d'accions, totes regulades en l'esmentada Llei. La denominada *acció individual de responsabilitat* que, al seu torn, es divideix en l'acció que pot exercir la societat o els socis –acció social– i la que poden exercir els creditors –acció individual pròpiament dita–, que es regula en el capítol V del títol VI, articles 236 a 241, de la LSC; i l'acció denominada *objectiva o de responsabilitat per deutes socials*, que es preveu en la secció segona del capítol I del títol X, article 367 en relació amb l'article 363, de la mateixa LSC.

a. L'acció individual de responsabilitat

L'acció individual de responsabilitat dels administradors es relaciona, bàsicament, amb el compliment per part d'aquests dels deutes dels administradors, que es regulen en els articles 225 i següents de la LSC i que han estat molt recentment reformats per la Llei 31/2014, que va entrar en vigor el passat 24 de desembre de 2014.

Aquests deutes són el deure general de diligència –exercici del càrrec i acompliment de les lleis i els estatuts amb la dili-

L'acció individual suposa un mecanisme de reparació del dany causat per l'actuació dels administradors i es configura com un mecanisme de control

gència d'un ordenat empresari mitjançant l'actuació de bona fe—, el deure de lleialtat —exercici del càrrec com un fidel representant—, el deure d'haver d'evitar situacions de conflicte d'interès —no obtenció d'avantatges personals o d'aprofitament del càrrec— i l'anomenada *prohibició de competència*, que pot ser dispensada per la junta general.

L'acció individual suposa un mecanisme de reparació del dany causat per l'actuació dels administradors i es configura com un mecanisme de control de la gestió d'aquests de cara a la societat, els socis i els tercers, de tal manera que els administradors han de respondre per la seva actuació davant totes aquestes parts, les quals podran interposar les corresponents accions judicials per sol·licitar dels administradors la corresponent indemnització pels danys i perjudicis causats.

L'acció de reclamació d'indemnització dels danys i perjudicis causats es configura per la jurisprudència en consideració de determinats requisits, com ara l'existència d'una acció o omissió dels administradors en la seva actuació, l'existència d'un dany causat per aquesta acció o omissió i el nexa causal entre l'acció o omissió i el dany, és a dir, que l'acció o omissió sigui l'origen i la causa del dany produït.

L'evolució legislativa ha estat molt profunda en l'àmbit d'aquesta responsabilitat i, així, s'ha passat de la consideració d'una negligència greu en l'actuació, d'acord amb la primigènia regulació de la Llei de societats anònimes del 1951 i de la Llei de societats de responsabilitat limitada del 1953, fins a l'apreciació d'una simple falta de diligència, des de la reforma del sistema amb la Llei de societats anònimes del 1989 i la Llei de societats de responsabilitat limitada del 1995, com a conseqüència de la transposició al nostre dret de les successives directives dictades per la Unió Europea. Aquesta consideració de falta de diligència s'ha mantingut en les successives reformes i és la que informa la LSC i és reconeguda pels nostres tribunals, amb extensió, fins i tot, als administradors de fet (Sentència del Tribunal Suprem de 24 de setembre de 2001, entre d'altres).

Per totes, podem esmentar la Sentència del Tribunal Suprem de 13 de juny de 2012, que estableix que “com hem declarat en la Sentència 669/2011, de 4 d'octubre (RJ 2011, 7388) i les que se citen en aquesta, les accions dels articles 133 i 135 de la Llei de societats anònimes (RCL 1989, 2737 i RCL 1990, 206) (denominada «individual de responsabilitat») i 262.5 (de responsabilitat solidària per deute social) són dues accions diferents, amb requisits diferents, que, per això, han de ser examinades en les seves respectives perspectives fàctica i jurídica en consideració als seus específics règims legals, per la qual cosa, sens perjudici que la pluralitat de comportaments desplegats pels administradors socials puguin donar lloc a diferents responsabilitats, susceptibles de ser acumulades en una mateixa demanda, hi ha importants diferències entre els requisits de prosperabilitat de les dues accions. La de l'article 135 LSA exigeix culpa, dany i relació de causalitat, i hi regeix un criteri d'imputació de responsabilitat d'índole subjectiu, en tant que l'acció de l'article 262.5 LSA no requereix relació de causalitat ni retret de culpabilitat (tot i que sí d'imputabilitat de la conducta)”.

Quant als pressupostos d'aquesta acció, es defineixen en els articles 236 i 237 de la LSC, el primer recentment reformat per la Llei 31/2014.

Així, l'article 236 de la LSC preveu que “1. Els administradors responen davant la societat, davant els socis i davant els creditors socials, del dany que causin per actes o omissions contraris a la llei o als estatuts o pels duts a terme incomplint els deures inherents a l'exercici del càrrec, sempre que hi hagi intervingut dol o culpa. La culpabilitat es presumeix, llevat que hi hagi una prova en contra, quan l'acte sigui contrari a la llei o als estatuts socials. 2. En cap cas no exonera de responsabilitat la circumstància que l'acte o acord lesiu s'hagi adoptat, autoritzat o ratificat per part de la junta general. 3. La responsabilitat dels administradors s'estén igualment als administradors de fet. Amb aquesta finalitat, té la consideració d'administrador de fet tant la persona que en la realitat del trànsit exerceixi sense títol, amb un títol nul o extingit, o amb un altre títol les funcions pròpies d'administrador, com ara, si s'escau, una funció sota les instruccions de la qual actuïn els administradors de la societat. 4. Quan no existeixi delegació permanent de facultats del consell en un o diversos consellers delegats, totes les disposicions sobre deures i responsabilitat dels administradors són aplicables a la persona, independentment de la seva denominació, que tingui atribuïdes facultats de més

alta direcció de la societat, sens perjudici de les accions de la societat basades en la seva relació jurídica amb aquesta. 5. La persona física designada per a l'exercici permanent de les funcions pròpies del càrrec d'administrador persona jurídica ha de reunir els requisits legals establerts per als administradors, està sotmesa als mateixos deures i respon solidàriament amb la persona jurídica administrador”.

L'article 237 de la mateixa LSC assenyala que “tots els membres de l'òrgan d'administració que hagi adoptat l'acord o realitzat l'acte lesiu han de respondre solidàriament, llevat dels que provin que, sense haver intervingut en la seva adopció i execució, en desconeixien l'existència o, coneixent-la, van fer tot el que va ser convenient per evitar el dany o, almenys, s'hi van posar expressament”.

Per tant, l'acció individual, actualment regulada en l'article 241 de la LSC, és aquella que fa incórrer en responsabilitat els administradors pels actes realitzats que lesionin directament els interessos de socis i tercers aliens a la societat.

I dins d'aquesta acció denominada *individual*, ens trobem amb l'anomenada *acció social de responsabilitat*, regulada en els articles 238 a 240 de la LSC, i que és aquella que pot exercir la societat, mitjançant acord de la junta general, per reclamar els danys i perjudicis causats a la societat pels actes dels administradors, existint una legitimació subsidiària dels socis minoritaris per interposar la demanda i, fins i tot, dels tercers aliens a la societat, en cas que la primera, o els segons, no interposin l'acció corresponent. En aquest últim cas, els tercers aliens o creditors la podran interposar sempre que el patrimoni social resulti insuficient per satisfer els seus crèdits.

Els pressupostos d'estimació de l'acció social de responsabilitat són, de fet, els mateixos que els de l'acció individual i, entre d'altres, es reflecteixen en la Sentència del Tribunal Suprem de 22 de juliol de 2010, que assenyala que “previst en l'article 133.1 del text refós de la Llei de societats anònimes aprovat per Reial Decret Legislatiu 1564/1989, de 22 desembre, en la redacció vigent en la data en la qual es van desenvolupar els fets, que «els administradors responen davant la societat, davant els accionistes i davant els creditors socials del dany que causin per actes contraris a la Llei o als estatuts o pels duts a terme sense la diligència amb què han d'ocupar el càrrec», el precepte ha estat interpretat en el sentit que per donar lloc a la responsabilitat prevista en aquest cal la concurrència dels re-

“El dany i perjudici concursal susceptible de ser exigít a l'empareda de la norma estudiada és el derivat de la generació o agreujament de la insolvència”

quisits següents: 1) Un comportament actiu o passiu desplegat pels administradors, sense que a això fos obstacle que en la redacció anterior a la Llei 26/2003, de 17 de juliol, de transparència, el text de la norma es referís exclusivament a «acció». 2) Que aquest comportament sigui imputable a l'òrgan d'administració com a tal. 3) Que la conducta sigui antijurídica per infringir la Llei, els estatuts o no ajustar-se a l'estàndard o patró de diligència exigible a un ordenat empresari i a un representant lleial. 4) Que la societat sofreixi un dany. 5) Que hi hagi relació de causalitat entre l'actuar de l'administrador i el dany”.

En tot cas, la reforma operada per la Llei 31/2014 ha aclarit els dubtes que, en el seu dia, van sorgir sobre la prescripció d'aquestes accions de responsabilitat, dubtes que havien estat aclarits per molt diverses sentències dels nostres tribunals, i que finalment es van incorporar a la legislació vigent, per mitjà de l'article 241 bis de la LSC, en què la prescripció és de quatre anys a comptar des del dia en què puguin exercir-se. Tot i que la jurisprudència aplicava l'article 949 del Codi de Comerç que estableix el còmput des del moment de la cessació de l'administrador, la reforma matisa el *dies a quo* i el fixa en el moment en què puguin exercir-se les accions, això és, des que el perjudicat coneix el dany causat.

b. L'acció de responsabilitat objectiva per deutes socials

La segona de les accions de responsabilitat d'administradors societaris que regula la Llei de societats de capital és l'acció de responsabilitat objectiva denominada *per deutes socials* i es troba regulada en l'article 367 de l'esmentada Llei, en relació amb l'article 363, dins de la secció 2a del capítol I del títol X.

L'article 363 regula les causes de dissolució de les societats de capital, és a dir, quan les societats s'han de dissoldre pels motius indicats en aquest article, mentre que l'article 367 de la LSC estableix la responsabilitat dels administradors en cas que, existint una causa de dissolució, no convoquin en el termini de dos mesos junta general per revertir l'esmentada causa de dissolució, sol·licitant, si escau, l'aprovació de l'acord de

dissolució, i no sol·licitin, en un nou termini de dos (2) mesos des de la data en la qual s'hauria d'haver celebrat la junta o des de la data de la mateixa junta si no ha adoptat l'acord referit, la dissolució judicial o el concurs de creditors davant dels jutjats, "responent solidàriament de les obligacions socials posteriors a l'esdeveniment de la causa legal de dissolució.

És, doncs, una responsabilitat *ex lege*, derivada de la Llei, que la jurisprudència ha desenvolupat com una responsabilitat quasi objectiva, en el sentit que, tot i que només es pot atribuir a l'administrador de dret, que és qui té l'obligació i el poder de convocar, s'imposa de manera quasi automàtica, llevat que l'administrador provi bé que els deutes són anteriors al naixement de la causa o que va fer tot el necessari per salvar la seva responsabilitat. No obstant això, l'evolució legislativa sí que ha modificat aquesta responsabilitat, passant d'exigir-la per tots els deutes anteriors i posteriors al naixement de la causa legal de dissolució a exigir-la només pels deutes posteriors, a partir de la Llei 19/2005.

Per a totes, la Sentència del Tribunal Suprem de 29 de desembre de 2011 assenyalava que "cal que es presentin els requisits següents: 1) Existència d'alguna de les causes de dissolució de la societat previstes en les lletres c) a g) de l'apartat 1 i en l'apartat 2 de l'article 104 –entre elles, segons l'apartat 1.e) «pèrdues que deixin reduït el patrimoni comptable a menys de la meitat del capital social, llevat que aquest s'augmenti o es redueixi en la mesura suficient». 2) Omissió pels administradors de la convocatòria de junta general per a l'adopció d'acords de dissolució o de remoció de les seves causes. 3) Transcurs de dos mesos des que es presenta la causa de dissolució. 4) Imputabilitat a l'administrador de la conducta passiva. 5) Inexistència de causa justificadora de l'omissió. És a dir, a diferència de la responsabilitat per dany prevista en els articles 133 i 135 de la Llei de societats anònimes (RCL 1989, 2737 i 1990, 206), aplicables en aquelles dates per remissió de l'article 69 de la Llei de societats de responsabilitat limitada –avui 236 i 241 de la Llei de societats de capital (RCL 2010, 1792, 2400)–, no es requereix que de la conducta de l'administrador derivi cap engany al creditor i dany en relació causa a efecte –que, si fos el cas donaria lloc a la responsabilitat prevista llavors a l'article 135 de la Llei de societats anònimes. En aquest sentit la Sentència 953/2007, de 26 de setembre (RJ 2007, 5446), ratificada per la 56/2011, de 23 febrer (RJ 2011, 2475), que «la jurisprudència s'ha referit reiteradament a la responsabilitat de l'administrador social per no promoure la dissolució de la societat

o remoure la seva causa, en relació amb les anònimes i les de responsabilitat limitada». En concret, la Sentència de 30 d'octubre de 2000 (RJ 2000, 9909) recorda que l'administrador té el deure, una vegada coneguda la causa de dissolució, de convocar la junta general en el termini de dos mesos, ja que així ho exigeix el precepte... i aquesta senzilla interpretació és la més coherent amb la gènesi i proporció teleològica d'aquest, amb el seu contingut literal i sistemàtic... i amb la professionalitat i seriositat que, respectivament, són exigibles dels administradors i de la societat anònima, de manera que no es requereix, per tant, ni nexa causal entre el crèdit accionat i la inactivitat dels administradors, ni una altra negligència d'aquests que la que valora o té en compte la mateixa norma legal".

La jurisprudència que ha desenvolupat aquesta responsabilitat es refereix, sobretot, a la causa legal de dissolució quan el patrimoni social es redueix per pèrdues a menys de la meitat del capital social –fons propis negatius–, la qual cosa ha confós en certes ocasions la responsabilitat regulada en l'article 367 de la LSC amb la responsabilitat concursal, que tractaré després. No obstant això, ambdós tipus de responsabilitat són diferents, ja que la primera es basa en una inacció dels administradors a remoure o solucionar la causa de dissolució o a dissoldre la societat, mentre que la responsabilitat concursal es basa en la generació o agreujament de la insolvència per part dels administradors. D'aquesta manera, en la responsabilitat objectiva, la junta general no està obligada a dissoldre, sinó que ha d'estudiar la situació i ha d'acordar bé la dissolució bé la reversió de la causa, v. gr., augmentant capital o realitzant una operació acordió, de tal manera que els administradors salvarien la seva responsabilitat també en aquests casos.

La LSC no preveu ni disposa el moment en el qual els administradors han de convocar la junta general i es limita a establir el termini de dos mesos des que coneguin que existeix, per la qual cosa tant la doctrina com la jurisprudència han fixat com a moment per a aquest coneixement el de la formulació dels comptes anuals dins dels tres mesos següents al tancament de l'exercici, tot i que depenent del cas concret serà possible establir altres moments de coneixement. En tot cas, el compliment tardà també és causa de responsabilitat, segons assenyalava la Sentència del Tribunal Suprem de 16 de desembre de 2004.

En definitiva, la responsabilitat objectiva es configura com una responsabilitat solidària, quasi objectiva i que persegueix l'ac-

tuació dels administradors amb falta de diligència en no actuar davant l'existència d'una causa legal de dissolució.

c) Responsabilitat concursal

Deixant de banda la responsabilitat societària dels administradors, ens trobem amb la responsabilitat concursal, regulada en els articles 163 i següents de la Llei concursal (d'ara endavant, LC), dins de la secció sisena del procediment concursal, que es denomina "secció de qualificació".

Així, d'acord amb l'article 167.1 de la LC, és procedent acordar l'obertura de la secció de qualificació en la mateixa resolució judicial per la qual s'aprovi el conveni, quan aquest sobrepassi els límits de quitança d'un terç o d'espera de tres anys, qualsevol dels dos, s'aprovi el pla de liquidació o s'ordeni la liquidació conforme a les normes legals supletòries de l'article 149 de la LC.

Sens perjudici de la regulació per part de la LC de les causes de culpabilitat del concurs –articles 164 i 165–, la complicitat –article 166– i el procediment que cal seguir per mitjà de l'incident concursal –articles 167 a 171–, per al que aquí interessa, l'article 172 de la LC, després d'afirmar que la sentència que qualifiqui el concurs com a culpable determinarà les persones afectades per la qualificació i que, en cas de persona jurídica, podran ser considerades persones afectades per la qualificació els administradors o liquidadors, de fet o de dret, apoderats generals, i els qui haguessin tingut qualssevol d'aquestes condicions dins dels dos anys anteriors a la data de la declaració de concurs, disposa que, a més d'altres pronunciaments, els condemnarà a indemnitzar els danys i perjudicis causats a la concursada. Així es dedueix dels termes literals de la norma.

La LC configura una responsabilitat de tipus indemnitzatori comprensiu dels danys i perjudicis causats, que exigeix la concurrència d'un comportament actiu o omissiu desplegat pels administradors, una imputabilitat d'aquesta conducta a les persones afectades o als seus còmplices, l'antijuridicitat de la conducta, un dany o perjudici i una relació de causalitat.

Per això, cal analitzar les diferències, si n'hi hagués, amb l'acció social de responsabilitat societària.

Per entendre l'exacte abast de la responsabilitat per dany concursal, des de la perspectiva exclusivament substantiva, resulta precís tenir en compte que l'article 164.1 de la LC, en

la redacció vigent, disposa que "el concurs es qualifica com a culpable quan en la generació o l'agreujament de l'estat d'insolvència hi hagi hagut dol o culpa greu del deutor o dels seus representants legals, si en té, i, en cas de persona jurídica, dels seus administradors o liquidadors, de dret o de fet, apoderats generals, i de qui haguessin tingut qualsevol d'aquestes condicions dins dels dos anys anteriors a la data de declaració del concurs".

El precepte transcrit permet sostenir que, a diferència de l'acció per dany societari, l'acció per dany concursal es caracteritza perquè el dany objecte de rescabament no és el que deriva de accions o omissions concretes realitzades amb infracció de lleis o estatuts o executades sense diligència professional, sinó el consistent en la "generació o agreujament de la insolvència". Es tracta, en conseqüència, d'un dany derivat no de comportaments concrets, sinó d'una gestió global que, a més, ha desembocat en la generació o agreujament de la insolvència.

Sens perjudici que no és objecte d'aquest article entrar en la polèmica sobre l'abast de les presumpcions contingudes als articles 164.2 i 165 de la LC, és suficient tenir present que per a la qualificació del concurs com a culpable l'article 164.1 de la LC, exigeix frau o culpa greu i aquesta exigència ha de coordinar-se amb la regla de la discrecionalitat empresarial i suposa aplicar la regla de la jurisprudència nord-americana coneguda com a *business judgment rule*, la principal finalitat de la qual és evitar que les decisions tecnicoempresarials siguin qüestionades *a posteriori* i s'identifiqui la insolvència amb la infracció del deure de diligència.

Sembla clar, per tant, que el dany i perjudici concursal susceptible de ser exigít a l'empara de la norma estudiada és el derivat de la generació o agreujament de la insolvència.

Però addicionalment la reforma de l'article 172 bis de la LC, que ha tingut el seu últim reflex en el Reial Decret Llei 4/2014, sembla vincular la responsabilitat per dèficit a la generació o agreujament de la insolvència, per la qual cosa hi hauria una duplictat de normes a l'empara de la qual exigir la responsabilitat per generació o agreujament de la insolvència: la de danys i perjudicis i la del denominat *dèficit concursal*.

Sense entrar a valorar les diferents posicions doctrinals, es poden assenyalar dues diferències: en la responsabilitat per dany concursal, la perjudicada directament és la societat i indirecta-

*Els qui intervenen en l'execució d'un
comportament extracontractual
danyós amb dol o negligència greu
han de respondre d'acord
amb les regles de la solidaritat*

ment els socis i creditors, sense que la condemna tingui com a límit el dèficit concursal, sinó el dany el suporten, mentre que en la responsabilitat per dèficit, el dany suporten els creditors i està subjecte a dos límits superposats, el dany generat i el dèficit concursal, amb l'addicional diferència que en el cas del dèficit concursal els fets determinants de la qualificació com a culpable han d'haver estat executats dins dels dos anys anteriors a la declaració de concurs, malgrat l'existència d'algunes resolucions concursals que semblen anar més enrere, ja que, v. gr., el termini de dos anys no apareix expressament determinat en l'article 164 de la LC i, de fet, el 165.3 de la mateixa Llei es refereix a la comptabilitat dels tres últims exercicis, que podria donar peu a exigir responsabilitat per actes executats més de dos anys abans de la declaració de concurs per qui dos anys abans continua sent-ne administrador.

Malgrat això, considero que el termini de dos anys opera de manera inexorable i encara que la desconexió interna de la norma concursal pot portar resultats absurds, penso que no és possible dotar-la de coherència mitjançant la interpretació extensiva d'una norma amb importants pronunciaments sancionatoris.

Abans que res, la gran diferència entre l'acció per dany societari i la responsabilitat per dany concursal rau en el fet que la segona és una acció concursal que neix i mor al si del concurs i, més concretament, en la peça de qualificació del concurs, ja que, per a l'exercici de l'acció de responsabilitat concursal per dany necessàriament s'ha d'obrir la secció sisena que, com es desprèn del que indica article 167.1 de la LC, no és una cosa automàtica. I, addicionalment, és precís que es proposi la qualificació del concurs com a culpable per part de l'administració concursal o del ministeri fiscal. Al contrari, la responsabilitat social és de naturalesa societària i el seu exercici, fins i tot dins del concurs, no requereix l'obertura de la secció de qualificació ni la proposta de declaració de culpabilitat.

Sens perjudici de les diferents qüestions processals que se susciten en la tramitació de la secció de qualificació –legiti-

mació activa de l'administració concursal, del ministeri fiscal i dels creditors, dret a recórrer la sentència, etc.–, per imputar la responsabilitat concursal cal la concurrència dels requisits següents: tenir o haver tingut la condició d'administradors o liquidadors, de fet o de dret, o d'apoderats generals, tenir l'esmentada condició dins dels dos anys anteriors a la data de la declaració de concurs i l'execució dels actes determinants de la qualificació del concurs com a culpable.

Així mateix, per imputar la responsabilitat concursal en qualitat de còmplice es requereixen els requisits següents: una actuació amb frau o culpa greu comprensiva de conductes omissives, fins i tot per mera ocultació, i més encara per passivitat maliciosa i un comportament de cooperació, encara que no sigui essencial o necessari –en aquest sentit, Sentència del Tribunal Suprem, de 21 de maig de 2012–, que l'acte a què es coopera sigui un dels que sustenten la qualificació del concurs com a culpable i que l'acte o omissió al qual es coopera sigui realitzat pel deutor, els seus representants legals o, en cas de persona jurídica, per les persones que indica la norma.

A aquests quatre requisits, afegeix la Sentència 396-2013, d'11 de novembre, recurs 259/2013, de l'Audiència Provincial de Lleó (Secció 1a) un requisit negatiu: no s'ha de trobar en alguna de les posicions que possibiliten la seva incriminació com a "persona afectada".

La falta d'expressa previsió del legislador deixa sense resposta algunes preguntes, assenyaladament, si, acreditada la imputabilitat d'una determinada conducta a l'òrgan d'administració, han de respondre solidàriament la totalitat dels seus integrants. Com a regla general, els qui intervenen en l'execució d'un comportament extracontractual danyós amb dol o negligència greu han de respondre d'acord amb les regles de la solidaritat pròpiament dita, entre elles, la que permet reclamar a qualsevol dels causants una reparació íntegra, si és que no es coneix la mesura en què a cada un és imputable el resultat (entre d'altres, sentències del Tribunal Suprem de 3 de setembre de 2012, de 6 de març de 2013 i de 25 de febrer de 2014).

Qualificada la relació dels administradors amb la societat com una relació contractual, la regla de la solidaritat entre els administradors s'enuncia en l'article 237 de la LSC i es manté en l'article 215-15 de l'Avantprojecte de Llei del Codi Mercantil, per la qual cosa hi ha base per sostenir la solidaritat.

Finalment, és important assenyalar la inclusió per part del Reial Decret Llei 4/2014 en l'article 172 bis de la LC la frase "en la mesura que la conducta que ha determinat la qualificació culpable hagi generat o agreujat la insolvència" als efectes de determinar la responsabilitat per dèficit concursal en cas de ser algunes les persones afectades per la qualificació de culpabilitat, si bé la recent Sentència del Tribunal Suprem de 12 de gener de 2015 ha establert que l'esmentada previsió no s'aplicarà a les seccions de qualificació obertes abans de l'entrada en vigor de l'esmentat Reial Decret Llei el 2 d'octubre de 2014.

d) Accions de responsabilitat societària dins del procediment concursal

Menció a part mereixen les accions que es vulguin dirigir davant els administradors de la concursada persona jurídica quan l'esmentada persona jurídica es trobi en situació concursal.

Fins a la reforma operada per la Llei 38/2011, la Llei concursal únicament es preocupava de les accions socials de responsabilitat, això són aquelles accions de danys el fonament de les quals fos el dany causat a la societat, respecte de les quals s'atribuïa la legitimació per al seu exercici a l'administració concursal i la competència al jutge del concurs. Res no es deia respecte de les accions de responsabilitat de caràcter individual, tant l'acció per danys com l'acció de responsabilitat per deutes. Per això, es va entendre fins llavors que cabia el seu exercici independent davant del jutge mercantil que resultés competent d'acord amb les regles generals de la competència, això és, no es veien afectades pel concurs.

Tanmateix, el nou article 50.2 de la LC estén la prohibició d'abstenir-se, en aquest cas dels jutjats mercantils, a les accions que es presentin després de la declaració del concurs i fins i tot la seva conclusió, quan s'exercitin accions de responsabilitat pels deutes socials amb fonament en la concurrència de causa legal de dissolució. Amb això s'ha afrontat un problema important, el de la coordinació de les accions de responsabilitat extraconcursals amb les concursals que la LC s'havia limitat a ignorar, creant gravíssims inconvenients pràctics, ja que es permetia que el lliure exercici de les accions extraconcursals contra l'administrador pogués buidar el seu patrimoni en benefici exclusiu d'alguns dels creditors de la societat, amb el consegüent perjudici per a aquells altres creditors que s'haguessin limitat a confiar la seva sort al concurs, la qual cosa incloïa la responsabilitat concursal.

S'ha sacrificat la responsabilitat extraconcursal, de caràcter individual, en benefici de la responsabilitat concursal, de caràcter col·lectiu

La conseqüència d'això era que la responsabilitat concursal, l'exigència de la qual és més tardana, per imperatiu del propi disseny del procés concursal, corria el risc de quedar desproveïda d'efectivitat. Per tant, hi havia una bona raó per afrontar aquest problema, que fins i tot, durant algun temps, havia donat lloc a actituds netament divergents entre alguns jutjats mercantils i audiències provincials. Però que hi hagués una bona raó per modificar el sistema legal no vol dir que hàgim d'aplaudir la reforma que, tot i sent necessària, creiem que pot arribar a plantejar greus problemes interpretatius perquè probablement no s'hagi fet de la millor manera possible. El primer d'aquests problemes és que no sabem si continua sent possible l'exercici d'aquestes accions de responsabilitat o el que ha fet el legislador és prohibir-les mentre no hagi conclòs el concurs. I si és així, com sembla, la qüestió està en per què no ho ha dit amb la necessària claredat per a, amb això, dissipar aquest dubte tan fonamental.

I això per tal com sembla que s'està volent impedir l'exercici de les accions de responsabilitat per deutes socials perquè l'article 50.2 de la LC, encara que s'assembla a la seva redacció al precepte que el precedeix, és en realitat una norma diferent. Mentre la prohibició d'admetre a tràmit la demanda té com a justificació, en el cas de l'article 50.1 de la LC, l'atribució de la competència al jutge del concurs, no passa el mateix en els supòsits que consideren els apartats 2 i 3, en els quals el legislador s'ha limitat a prohibir-ne l'admissió a tràmit, però sense que pugui entendre's atribuïda la competència per conèixer d'aquestes al jutge del concurs de manera simultània. Així resulta de la literalitat dels propis preceptes i de l'article 8 de la LC, precepte que, si bé ha estat objecte de diverses modificacions, entre aquestes no es troba l'atribució de la competència al jutge del concurs per conèixer d'aquestes accions. I d'altra banda així resulta també de la justificació d'aquesta reforma, que és permetre entendre substituïda la responsabilitat extraconcursal per deutes socials per la responsabilitat concursal per descobert del passiu de l'article 172 bis de la LC, una vegada obert el concurs.

Reforça aquesta mateixa idea l'article 51bis.1 de la LC, que estableix la suspensió de les accions de responsabilitat per deutes exercits contra els administradors de la societat per no haver instat la seva dissolució en procediments iniciats abans de la declaració del concurs, en termes molt similars als de l'esmentat article 50.2 de la mateixa Llei.

Un segon problema és el relatiu a l'acció individual per danys, a la qual no s'entén bé per què no se li ha donat el mateix tracte. Encara que és cert que aquesta acció no té la mateixa importància que la de la responsabilitat per deutes socials, tampoc no pot ignorar-se la freqüència amb la qual una i una altra s'acostumen a confondre gràcies a una jurisprudència poc clara fins als últims anys.

La raó de ser d'aquests límits a les accions individuals de responsabilitat contra els administradors de la societat no rau a establir un benefici per a l'administrador, sinó a preservar el patrimoni de l'administrador davant de la seva eventual responsabilitat concursal. Podria dir-se que està en defensar el principi de la *par conditio creditorum* més enllà fins i tot del mateix procés concursal. Per això, s'ha sacrificat la responsabilitat extraconcursal, de caràcter individual, en benefici de la responsabilitat concursal, de caràcter col·lectiu. ■

L'ADMINISTRACIÓ CONCURSAL: PROFESSIÓ DE FUTUR?

Raimon Casanellas

Economista i auditor
Insolnet, SLP

L'activitat professional que duu a terme l'administració concursal està totalment reglada. Per tant, cal analitzar la seva evolució i perspectives paral·lelament a les de la normativa de la insolvència i, especialment, la concursal. A Espanya, des de la derogació de la normativa anterior i la implementació de la nova regulació mitjançant la Llei 22/2013, concursal, els canvis han estat diversos i significatius. Val a dir que en el nostre entorn també s'han anat modificant els marcs reguladors, si bé en molts casos seguint una tradició de canvis que era desconeguda a casa nostra.

Per tal de valorar el futur de l'administració concursal farem un repàs del seu estatut jurídic actual i el compararem amb el d'altres països amb més tradició quant a l'adequació de la legislació d'insolvència a la realitat econòmica i social.

L'evolució de la figura de l'administració concursal a Espanya

Les contínues reformes que s'han anat succeint han anat exigint més professionalitat i dedicació a l'administració concur-

sal i també han eliminat algunes característiques del seu estatut jurídic poc usuals en la legislació comparada. A continuació en repassarem els aspectes més significatius.

Condicions subjectives

La Llei 22/2003, de 9 de juliol, concursal exigia en la seva redacció inicial una experiència professional de cinc anys d'exercici efectiu per als membres de l'òrgan: un advocat, un economista, titulat mercantil o auditor, i el representant professional del creditor. Amb tot, la Llei 38/2011, de 10 d'octubre, va afegir per als advocats la necessitat d'acreditar formació especialitzada i per als professionals de l'àmbit econòmic, experiència demostrable en l'àmbit concursal. No té molt sentit aquest darrer requisit, atès que la manera de demostrar aquesta experiència normalment és per mitjà de l'exercici de les funcions d'administrador concursal. En tot cas aquesta experiència es podria acreditar mitjançant l'exercici del càrrec d'auxiliar delegat.

D'altra banda, només en concursos de persones naturals o persones jurídiques que presentessin balanç abreujat i amb un passiu inferior a un milió d'euros, la composició de l'administració concursal era unipersonal. La integració general de tres membres afegia despeses innecessàries al procediment, així com dificultats de coordinació i lentitud en la presa de decisions i era poc habitual en altres legislacions. Per això s'ha anat evolucionant cap a la unipersonalitat; primer mitjançant l'ampliació del procediment abreujat a companyies amb

“De la designació judicial s’ha passat a un sistema de designació per torn correlatiu entre els professionals inscrits en el Registre Públic Concursal”

un passiu superior a deu milions d’euros (Reial Decret Llei 3/2009) i actualment ho ha establert com a norma general. Només es nomena un segon membre, a proposta de la CNMV, en casos de concursos d’entitats subjectes a la seva supervisió, així com en concursos d’entitats de crèdit o asseguradores, a proposta respectivament del Fons de Garantia de Dipòsits o del Consorci de Compensació d’Assegurances. També en els “concursos d’especial transcendència” es nomena un creditor, sense definir aquest concepte, perquè l’article 27 bis que el definia està derogat. Ens sembla fora de sentit la designació d’un creditor, tot i la tradició d’aquesta figura, en un procediment en què no hi ha, contràriament a d’altres del nostre entorn, un comitè de creditors i en què als creditors se’ls deixa poca iniciativa.

Finalment, cal destacar que la Llei 38/2011 va introduir la possibilitat de designar una persona jurídica que integri almenys un advocat i un economista, titular mercantil o auditor. Queda el dubte de si s’ha de tractar o no d’una societat professional, atès que el preàmbul de la Llei, en l’apartat VII, es referia a aquest tipus de societats, si bé en la redacció de l’article 27 només es fa referència a persones jurídiques¹.

Criteris de selecció

Des de la implementació de la nova regulació d’insolvència, el setembre del 2004, la designació dels administradors concursals ha estat a càrrec del jutge competent, si bé per ser nomenat cal estar inclòs en les llistes que els col·legis professionals i el Registre Oficial d’Auditors de Comptes faciliten als jutjats i que haurien d’incloure els professionals que reuneixen els requisits legals. Actualment, a part de complir els requisits subjectius als quals ens hem referit, han de subscriure un

compromís de formació (requisit molt ambigu i que properament serà substituït reglamentàriament per l’obligatorietat d’efectuar-la), així com acreditar que han subscrit una pòlissa de responsabilitat civil amb els requisits continguts al Reial Decret 1333/2012. La Llei 38/2011 va incloure un apartat 4 a l’article 27 en què s’establí que la designació judicial procuraria una distribució equitativa de designacions, excepte quan fos previsible l’exigència d’una experiència o coneixements o formació especials.

La Llei 17/2014, de 30 de setembre, ha previst que la designació de l’administrador concursal sigui per torn correlatiu, excepte en els concursos de mida gran, en què el jutge podrà designar-ne un de diferent de manera motivada basant-se en l’especialització o experiència prèvia en el sector d’activitat de la concursada, l’experiència en instruments financers o en expedients de regulació d’ocupació. També s’exceptuen els d’entitats subjectes a supervisió de la CNMV, els d’entitats de crèdit i d’asseguradores. Val a dir que aquesta disposició no entrarà en vigor fins que no s’aprovi el desenvolupament reglamentari.

La gradual ampliació en les funcions de l’administració concursal

D’acord amb el que estableix la Llei 22/2003, l’administració concursal tant pot tenir atorgades funcions d’intervenció, és a dir, autoritzant i controlant les actuacions de l’administració social, com de substitució de les facultats d’administració i de disposició del patrimoni. En tots els casos les seves funcions n’inclouen algunes de caràcter conservatiu, o bé de caire liquidador, en cas que s’opti per la liquidació de la companyia i no per una solució de continuïtat negociada amb els creditors. A més, són importants les tasques informatives com ara l’elaboració d’informes sobre l’actiu i passiu i la viabilitat o liquidació, o bé sobre les diferents actuacions realitzades. Altres funcions es refereixen a actuacions processals com l’exercici d’accions rescissòries, de responsabilitat contra els administradors, socis, liquidadors o auditors, sol·licituds d’embargaments i d’aixecaments d’aquests, contestació o interposició de demandes i intervenir en la secció de qualificació. Algunes funcions addicionals són les que habitualment exerceixen els administradors socials, com la formulació, el dipòsit i l’encàrrec d’auditoria dels comptes anuals, sol·licitar modificacions, extincions o suspensions col·lectives de contractes de treball, o bé l’extinció o suspensió dels d’alta direcció.

1 Els jutges mercantils de Madrid van establir en la reunió del 13 de desembre de 2011 com un dels criteris comuns que cal tenir en compte a l’hora de designar persones jurídiques, que fossin societats professionals. En l’article “La administración concursal persona jurídica”, *Anuario de Derecho Concursal* 31, gener-abril del 2014, es defensa aquesta postura amb diversos arguments.

La Llei 38/2011 es proposava agilitar el procediment i va ampliar considerablement les funcions de l'administració concursal, i, per tant, exigia una professionalització més gran². Es va implementar la figura de les societats professionals, així com l'obligació de subscriure una pòlissa de responsabilitat civil. Respecte les funcions de caràcter conservatiu, s'eliminava la prèvia autorització judicial per a l'alienació o gravamen de béns o drets indispensables per garantir la viabilitat de l'empresa o les necessitats de tresoreria que exigís la continuïtat del concurs. També es facultava l'administració concursal per alterar l'ordre de pagament de determinats crèdits contra la massa sempre que es presumís que s'acabaria atenent-los tots. El jutge podia atribuir-li els drets polítics de les societats dominades per la concursada, i l'exercici de les accions de responsabilitat social contra els administradors, liquidadors i auditors passaven ja a ser una facultat exclusiva de l'administració concursal. També es va introduir l'obligació de presentació de les declaracions o autoliquidacions fiscals o de seguretat social quan no ho hagués efectuat la concursada.

Una novetat important consistia en la possibilitat que la Llei atorgava ja a l'administració concursal per sol·licitar la liquidació, cosa que podria evitar la demora innecessària en la liquidació de les empreses inviables, reduint així els efectes negatius per a la recuperació del crèdit.

Es va fer una ampliació significativa de funcions pel que fa als aspectes informatius. En efecte, les comunicacions dels crèdits es dirigien a partir d'aleshores directament a l'administració concursal, que estaria obligada a subministrar la seva adreça electrònica als creditors. Prèviament a la presentació de l'informe establert en l'article 75 de la Llei concursal, caldrà que remeti l'inventari i la llista de creditors per correu electrònic als creditors, que li hauran comunicat l'adreça electrònica. Pel que fa als informes trimestrals que s'emeten durant la liquidació, hauran d'incloure els crèdits contra la massa.

El Reial Decret Llei 11/2014, del 6 de setembre, actualment en tràmit de discussió parlamentària per convertir-lo en llei, va

“El sistema retributiu de l'administració concursal es basa, des que va entrar en vigor la Llei concursal el setembre del 2004, en un model aranzelari”

establir que a la llista de creditors s'haurien de classificar els creditors privilegiats com a laborals, públics, financers o la resta, així com una nova valoració del privilegi especial basant-se en el valor actualitzat del bé o dret objecte de la garantia. Quant a l'actiu, es va reformar l'article 75 referent al contingut de l'informe de l'administració concursal per incloure-hi la valoració de l'empresa en el seu conjunt i la de les unitats productives sota la hipòtesi de continuïtat i de liquidació. Contraposar aquests dos últims conceptes no ens sembla adequat perquè pot haver-hi continuïtat en cas de liquidació amb venda d'unitat productiva. Però, a més, si no hi ha continuïtat no té cap sentit la valoració d'unitats productives. Per tant, només s'hauria de fer que es valorés l'empresa o les unitats productives en cas de possibilitat de continuïtat de l'activitat, sigui en un escenari de conveni, sigui en un de liquidació. En tot cas, això és una tasca afegida per a l'administració concursal, pròpia de professionals de l'àmbit econòmic, la qual cosa suposa que els de l'àmbit jurídic necessitaran el suport d'altres professionals, a no ser que se n'hi hagi designat un com a auxiliar delegat.

Finalment, la Llei 17/2014, de 30 de setembre, va afegir com a causa de separació de l'administració concursal la resolució d'impugnacions sobre l'inventari o la llista de creditors a favor dels demandants per una quantia igual o superior al 20% de la massa activa o de la llista de creditor de l'informe, disposició que pot incentivar a no discutir per part de l'administració concursal les quanties de les comunicacions de crèdit que presenten els creditors. D'altra banda, la potestat que abans tenia el jutge de separar del càrrec la persona jurídica nomenada, en cas de cessament del seu representant, es convertia en el cessament automàtic de la primera.

No obstant això, el canvi més significatiu i sorprenent que la Llei 17/2014 ha implementat en relació amb l'estatut jurídic de l'administració concursal ha estat el seu sistema de nomenament. En efecte, de la designació judicial s'ha passat a un sistema de designació per torn correlatiu entre els professionals

2 L'informe del Consell General del Poder Judicial sobre l'avantprojecte feia esment a aquest aspecte quan indicava: “L'avantprojecte sembla així patrocinar un gir «no explícit ni definitiu» cap a un model de professionalització estricta de l'administració concursal (de manera que la funció sigui exercida per subjectes especialistes en la gestió de procediments concursals) en detriment del model de professionalització per adició que fins ara recollia la Llei concursal”.

inscrits en el Registre Públic Concursal, excepte en els concursos de mida gran, que es definiran reglamentàriament. En aquests, el jutge podrà designar motivadament un administrador concursal diferent d'aquell a qui li correspongui per torn segons criteris d'especialització o experiència³. Com analitzarem més endavant quan comparem aquest procediment amb el dels països del nostre entorn, aquest sistema de designació per torn serà una singularitat del procediment espanyol que perjudicarà greument l'eficiència del procediment i que sembla més encaminat a evitar suspicàcies que a vetllar per la protecció del crèdit i pel manteniment del teixit empresarial. Si el que es vol és evitar favoritismes que no tinguin en compte l'eficàcia i professionalitat de l'administració concursal, el que es pot fer és millorar el sistema d'accés, de control i sancionador, però no malmetre el procediment. Com a exemple, mentre que als auditors se'ls exigeix un sistema d'accés extraordinàriament exigent i una formació permanent, actualment als administradors concursals només se'ls requereix les condicions subjectives a què ens hem referit i cap obligació de realitzar formació permanent ni de superar proves d'accés.

La retribució

El sistema retributiu de l'administració concursal es basa, des que va entrar en vigor la Llei concursal el setembre del 2004, en un model aranzelari. L'aranzel es va fixar mitjançant el Reial Decret 1860/2004, de 6 de setembre, actualment en vigor. Es gradua regressivament en funció d'un escalat de l'actiu i el passiu, si bé es dona molta més importància a l'actiu. També hi ha certs factors correctors per la complexitat del concurs relacionats amb el nombre de creditors, el nombre i la territorialitat dels establiments, el nombre de treballadors, la negociació d'expedients de regulació d'ocupació, les diferències entre els valors d'actiu i passiu informats per la concursada i els valorats per l'administració concursal, l'aprovació d'un conveni anticipat i el fet que la concursada sigui entitat de crèdit, d'assegurances o cotitzi en un mercat secundari. En principi, els terminis en què es té dret a percebre-la han d'estar determinats pel jutge (article 34.3 de la Llei concursal), si bé el Reial Decret estableix que, si no, la meitat de la que correspon a la fase comuna s'abonarà als cinc dies següents de la fermesa de la resolució judicial que la fixa i la meitat restant als cinc dies de la resolució que posa fi a aquesta fase. El

sistema basat en un aranzel té el gran avantatge de la simplicitat, però l'inconvenient que no pot preveure cada cas concret i això pot suposar un desavantatge per als professionals que són designats en molts pocs casos, habitualment amb poca retribució, sense possibilitats de compensar aquests casos amb altres amb més retribució. A més, en concursos amb escassa o nul·la tresoreria el fet de tenir-hi dret no implica que es pugui cobrar l'aranzel establert. Això ha donat lloc a opinions diverses sobre el moment en què el dret s'ha de fer efectiu. Actualment l'article 176 bis permet, en cas d'insuficiència d'actiu per atendre tots els crèdits que es van meritant, variar-ne l'ordre de pagament (que habitualment s'han de satisfer en el moment dels venciments respectius) i també hi ha diferents opinions i resolucions judicials en relació amb la preferència d'aquest crèdit retributiu sobre els altres.

D'altra banda, l'esmentada Llei 17/2014 ha introduït en l'article 34 de la Llei concursal un nou criteri retributiu basat teòricament en l'eficiència i que preveu la reducció de la retribució en cas d'incompliment d'obligacions informatives, si s'excedeixen els terminis en més del 50% i quan es resolguin impugnacions sobre l'actiu o passiu a favor dels demandants que suposin una proporció superior al 10% de les magnituds fixades en l'informe de l'administració concursal⁴. Entenem que hi ha altres criteris d'eficiència molt més significatius com poden ser escurçar la durada del procediment, aconseguir la màxima recuperació del crèdit o el manteniment de l'activitat productiva.

No hem fet referència, en el moment de detallar les funcions de l'administració concursal, a les dels infortunadament denominats *mediadors concursals*, els quals tenen funcions de negociació més que de mediació en els acords extrajudicials de pagament. Si bé intervenen en aquests acords no judicials, poden ser designats administradors concursals en l'eventual concurs consecutiu, però sense dret a retribució addicional.

L'administració concursal al nostre entorn

A continuació farem esment de les característiques principals dels models del nostre entorn quant als requisits, mètodes de designació i retribució dels professionals amb atribucions anàlogues a les dels administradors concursals. Com po-

3 Segons estableix la disposició transitòria segona de la Llei 17/2014, aquesta modificació en el sistema de nomenament no entrarà en vigor fins que no s'aprovi el seu desenvolupament reglamentari.

4 Aquesta disposició, de la mateixa manera que el nou sistema de nomenament, no entrarà en vigor fins que no s'aprovi el desenvolupament reglamentari (disposició transitòria segona de la Llei 17/2014).

drem observar són majoria els que hi adscriuen advocats o professionals de l'àmbit econòmicofinancer, exigeixen formació i exàmens previs i, en tots els casos estudiats, la designació és judicial, a càrrec dels creditors o mitjançant un sistema mixt. De fet, a Europa només cinc dels 36 països integrats al Banc Europeu per a la Reconstrucció i el Desenvolupament tenen sistemes de designació aleatoris o combinats amb el de designació judicial. Es tracta de Macedònia, Sèrbia, Eslovàquia, Eslovènia i Ucraïna⁵.

Bèlgica

En cas de continuació de l'activitat, els professionals que piloten el procediment són els *mandataires de justice* i, en cas de liquidació, els *curateurs*, que han de ser advocats i són designats judicialment entre els inscrits als llistats d'avocats que tenen els jutjats. En alguns casos es dona preferència a aquells que han intervingut en processos similars. Les retribucions són fixades judicialment segons el que estableixen l'*Arrêt Royal* de 30 de setembre de 2009, per als *mandataires*, i l'*Arrêt Royal* de 10 d'agost de 1995, per als *curateurs*.

França

Els professionals dels procediments concursals, els *mandataires judiciaires* i els *liquidateurs judiciaires* han de ser graduats amb experiència de col·laboració d'un mínim de tres anys amb un altre *mandataire* o *liquidateur judiciaire*. El 2014 actuaven aproximadament 110 *administrateurs judiciaires* i 300 *liquidateurs judiciaires*. Les designacions són judicials. Les retribucions es fixen judicialment segons el que estableix el *Décret* de 25 de març de 2007 amb base a una quantitat fixa i una altra en proporció al total d'actiu, el nombre de crèdits i el de reclamacions judicials, la quantia dels actius distribuïts als creditors i algun altre factor. Si s'excedeixen determinats límits es pot demanar retribució addicional amb base horària. Actualment a la regió de París és generalment acceptada la de 250 € per hora.

Alemanya

El *Vorläufiger Insolvenzverwalter*, o administrador concursal provisional, ha de revisar si hi ha insolvència i si és possible atendre els costos del procediment, que són condicions per iniciar el procediment concursal. Si finalment s'inicia, general-

ment serà ell mateix qui serà nomenat *Insolvenzverwalter* o administrador concursal. Aquests professionals són persones naturals, habitualment advocats i no s'hi inclouen les societats professionals, si bé molts d'ells en són membres. Han d'acreditar formació i experiència i complir un programa de formació permanent. El 2014 eren uns 1.500 professionals. En cas que, basant-se en la dimensió de la concursada, s'hagi creat un comitè de creditors, aquest pot proposar al jutjat la designació de determinat professional. En cas contrari és el jutge qui el nomena. La retribució està regulada per l'article 2 de la Llei de 7 de desembre de 2011 i es basa en el valor dels actius administrats i en altres factors de correcció, que ha de detallar l'administrador concursal en un informe que presenta al jutjat. Els seus honoraris tenen prioritat de pagament.

Itàlia

L'accés al procediment de *fallimento* (concurs) està destinat a empreses i se n'exclouen les entitats públiques i les microempreses. En efecte, les empreses italianes han d'haver tingut durant els tres exercicis anteriors a la sol·licitud del *fallimento* com a mínim 200.000 € d'actiu i 300.000 € d'ingressos bruts i el passiu ha de ser de més de 500.000 € (article primer de la *Legge Fallimentare* o llei concursal). A més, hi ha altres procediments com el *concordato preventivo* (acord preconcursal), els *acordi di ristrutturazione dei debiti* (acords de reestructuració del deute), els *piani attestati* (plans de reestructuració) i la *liquidazione coatta amministrativa* (liquidació obligatòria administrativa). Els administradors judicials o *curatori* han de ser advocats o professionals de l'àmbit econòmicofinancer (*dottori commercialisti, ragionieri o ragionieri commercialisti*), segons l'article 28 de la *Legge Fallimentare* i són designats judicialment. Un decret del Ministeri de Justícia del 25 de gener de 2012 regula la seva retribució que es basa en l'actiu que es liquida i el passiu total. En cas de continuació de l'activitat la retribució es complementa amb un 0,25% de la xifra de negoci i un 0,5% del benefici net. L'article 229 de la *Legge Fallimentare* castiga el *curatore* que accepti retribucions addicionals a les aprovades pel jutjat, dineràries o en un altra forma, amb presó de tres mesos a dos anys.

El Canadà

Els requisits per als professionals que intervenen en els procediments (*trustees, interim receivers, chief restructuring officers, receivers and managers, liquidators*) els marca la Canadian Association of Insolvency and Restructuring

5 El BERD es va crear el 1991 per promoure el progrés de les economies del centre i l'est d'Europa mitjançant l'orientació al mercat i la promoció de la iniciativa privada. Actualment, inclou països mediterranis i de l'Àsia central

“El futur de l'activitat de l'administrador concursal suposarà un augment de les seves funcions així com una probable disminució de la seva retribució”

Professionals (CAIRP). Bàsicament es tracta de quatre cursos d'especialització seguits d'un examen oral, a més de 2.400 hores d'experiència pràctica en tasques auxiliars d'insolvència i reestructuració. Al final del procés s'obté una *trustee licence*. Les designacions són en principi a càrrec de la deutora, si bé en la primera reunió dels creditors se'n confirma el nomenament o es realitza la corresponent substitució. En cas de concurs necessari, la designació la realitzen els creditors.

El Regne Unit

Ens referirem a la normativa vigent a Anglaterra i Gal·les, atès que no coincideix amb la d'Escòcia. Hi ha múltiples procediments d'insolvència, alguns per a empreses, d'altres per a persones naturals, però, en tot cas, els professionals que intervien habitualment són els *chartered accountants* o *certified chartered accountants*. En alguns cassos també hi actuen advocats. Les autoritzacions són concedides per organitzacions reconegudes legalment, les anomenades *recognized professional bodies*. Cal aprovar un examen d'entrada, el *Joint Insolvency Examination Board Exam*. La selecció dels professionals, depenent del tipus de procediment, pot ser a càrrec dels creditors, de la mateixa deutora, dels socis, del consell d'administració, dels *charge-holders* (tenedors de certes garanties), del *Secretary of State* o del jutjat. La retribució depèn de l'actiu, la dedicació horària, una retribució fixa o bé d'una combinació d'aquests barems. Excepte en el procediment de *l'administrator receivership*, en què s'acorda amb el deutor, en els altres casos és aprovat bé pel jutjat, bé pels creditors.

Els Estats Units

En el procediment del *Chapter 7* (previst per a la liquidació) intervien els *certified public accountants* (de l'àrea econòmicofinancera) o els graduats universitaris amb estudis específics en finances empresarials. En el *Chapter 11* (previst per a la reestructuració) hi ha un ventall més ampli de professionals. L'American Bankruptcy Institute (ABI) i l'Association of Insolvency and Restructuring Advisors (AIRA) tenen establerts programes de formació per als *trustees* (administradors con-

cursals) que se segueixen habitualment. Els *interim trustees* del *Chapter 7* són designats per The Office of the United States Trustee, que depèn del Departament de Justícia. En canvi, en el *Chapter 11* el Comitè de Creditors proposa al jutjat el nomenament del *trustee* i la deutora pot escollir una firma professional perquè l'ajudi en el procés de reestructuració. La secció 330 del *Bankruptcy Code* regula la retribució dels *trustees* del *Chapter 7* i del *Chapter 11* segons factors com ara el temps empleat, la naturalesa i complexitat de les tasques del *trustee*, la seva experiència i capacitat. A més, segons la secció 326 no es poden excedir determinats percentatges sobre els fons distribuïts amb un topall d'un milió de dòlars a més d'un tres per cent d'aquest fons.

El futur de la professió

Atès que l'activitat de l'administració concursal està totalment regulada, el seu futur depèn fonamentalment de l'evolució del sistema legislatiu i reglamentari.

En el moment d'escriure aquestes línies s'està debatent en la Comissió d'Economia i Competitivitat del Congrés de Diputats el projecte de Llei procedent del Reial Decret Llei 11/2014. Les esmenes presentades que es refereixen a les funcions de l'administració concursal intensifiquen les tasques d'aquesta, especialment les informatives: enviament als creditors de les sol·licituds de rectificacions de l'inventari i de la llista de creditors, de l'informe de l'article 75 de la Llei concursal, de l'informe d'avaluació del conveni, dels informes de liquidació trimestrals i de l'informe de rendició de comptes, així com l'obligació de remetre al Registre Públic Concursal la informació bàsica continguda al pla de liquidació referent a la liquidació dels actius.

Està previst que aquest augment de tasques es correspongui amb una reducció de les retribucions. De fet, el Reial Decret Llei 1/2015, de “mecanisme de segona oportunitat, reducció de càrrega financera i altres mesures d'ordre social”, vigent des del 28 de febrer d'enguany, estableix, en la disposició addicional segona, que la remuneració dels mediadors concursals serà la bàsica de la fase comuna de l'administració concursal, reduïda en percentatges que oscil·len entre el 30 i el 70%, i amb un complement del 0,25% de l'actiu del deutor en cas que s'aprovi l'acord extrajudicial de pagament. A més, en el concurs “consecutiu” que pot seguir al procediment frustrat de l'“acord extrajudicial de pagament”, el mediador concursal, ara ja convertit en administrador concursal, no podrà percebre retribucions addicionals.

Pel que fa al sistema futur de designacions, el Reial Decret que desenvoluparà properament el seu estatut no podrà modificar la disposició legal referent al mètode de designació seqüencial, que ja hem observat que és totalment excepcional en el nostre entorn i que en dificulta la professionalització. El que el projecte, l'esborrany del qual s'acaba de fer públic, pot regular és una definició àmplia dels concursos de mida gran, exclosos del sistema de designació seqüencial, que en l'esborrany de projecte es defineixen com aquells en els quals es compleixen tres dels cinc requisits següents: un nombre de creditors superior a cent, un actiu o passiu no inferior als 10 milions d'euros, un nombre de treballadors no inferior a 50 i un nivell de vendes superior a cinc milions d'euros⁶. D'aquesta manera, la designació seqüencial quedarà restringida a les petites empreses.⁷

Es preveu que el reial decret exigeixi proves d'accés i formació continuada perquè una titulació jurídica o una d'econòmica no són suficients per exercir l'activitat d'administració concursal, ja que calen uns coneixements específics que responguin al progressiu procés de professionalització. Un exemple que cal seguir podria ser el de l'activitat d'auditoria, en la qual s'exigeix formació teòrica prèvia, examen d'accés i formació pràctica. A més, s'ha de fer formació continuada (120 hores cada trienni, amb un mínim de 30 hores anuals). Quant a l'experiència professional, l'esborrany del projecte de reial decret l'estableix per a concursos de mida gran segons l'experiència prèvia en concursos de mida mitjana i, per a aquests segons, l'obtintuda als de mida petita. I pel que fa a les proves d'accés, es preveu que el Ministeri de Justícia fixi per ordre les bases de l'examen que tindrà lloc cada any.

Pel que fa a l'exercici de la professió en forma societària, si bé la Llei 38/2011 va incloure les persones jurídiques com a possibles administradors concursals, aquesta opció no està incentivada. Ja ens hem referit al fet que el cessament del repre-

6 La classificació establerta en l'article 9 de l'esborrany s'hauria de modificar perquè els concursos de mida petita exclouen les persones jurídiques que no arribin a complir tres de les condicions que hem indicat, és a dir, n'hi hauria que no podrien tenir administració concursal, exclusió que no pot regular-se reglamentàriament. En tot cas, el que s'hauria de fer seria definir els concursos de mida petita per exclusió dels de mida mitjana i mida gran.

7 La Recomanació 2003/361/CE de la Comissió Europea del 6 de maig de 2003 defineix com a petita empresa la que ocupa menys de 50 treballadors i la xifra de negoci anual o actiu de la qual no supera els deu milions d'euros.

“En un futur més llunyà és previsible que el marc legal s'adeqüi a la normativa més eficient vigent a altres països del nostre entorn”

sentant de la societat implica també el cessament de la persona jurídica. A més, l'esborrany de projecte de reial decret exigeix un equip mínim de 10 professionals amb experiència, que es constitueixi com a societat professional i que tingui professionals amb experiència en gestió i administració d'empreses. Però, quan a la disposició transitòria única estableix un règim provisional de nomenaments i d'exclusió de l'examen d'aptitud amb base al nombre de nomenaments anteriors, en les societats professionals no inclou expressament les designacions dels professionals que l'han representat.

El futur de l'activitat de l'administrador concursal suposarà un augment de les seves funcions, així com una probable disminució de la seva retribució. Val a dir que les successives reformes que s'han anat succeint en la legislació concursal han millorat el procediment en diversos aspectes dels quals destaquem una major agilitat del procediment, millores informatives, la promoció de la via convencional i de la venda de les unitats productives i la limitació dels crèdits amb garanties reals al valor actualitzat de les garanties. I això pot fer més motivador el seu treball, encara que menys retribuit.

En definitiva, el futur més pròxim suposarà per a l'administració concursal un esforç important d'increment de les seves tasques, així com menys retribució. A més, el sistema de designacions seqüencials en dificultarà la professionalització en la mesura que li dificultarà la seva dedicació exclusiva. Altrament, en un futur més llunyà és previsible que el marc legal s'adeqüi a la normativa més eficient vigent a altres països del nostre entorn, que estableixi d'una banda requisits estrictes per a l'exercici de la professió a fi de fomentar-ne la professionalització, que derogui la designació aleatòria o seqüencial i fixi una retribució adequada a la dedicació i l'èxit de la seva gestió, així com a les característiques específiques de cada concurs. ■

LES SOLUCIONS

CONCURSALS: CONVENI VS. LIQUIDACIÓ

Jordi Albiol Plans

Soci. Director Àrea Concursal
ROUSAUD COSTAS DURAN, SLP

Cristian Valcárcel Bernal

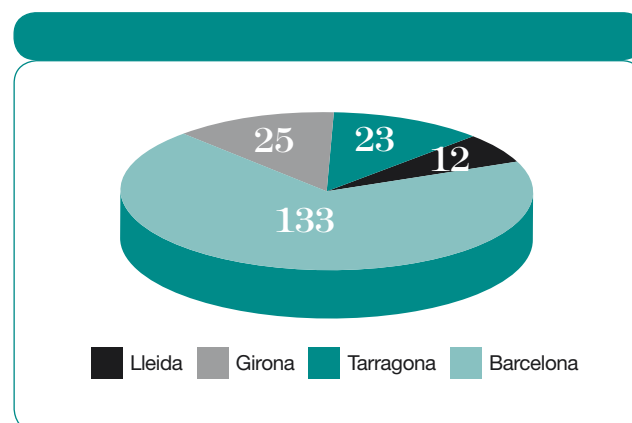
Associat Àrea Concursal
ROUSAUD COSTAS DURAN, SLP

I. Introducció

"[...] El deteriorament de la situació econòmica ha accentuat determinats aspectes de la legislació que han resultat disfuncionals i ha posat de manifest l'incompliment d'un dels propòsits principals de la Llei, que és la conservació de l'activitat professional o empresarial del concursat. Ara per ara, la major part dels concursos que es tramiten conclouen amb la liquidació de l'empresa, el cessament d'activitats i l'acomiadament dels treballadors. Realitat que tensa el sistema legal, al qual s'acudeix menys i, si s'escau, més tard que en altres països, tenint en compte l'estigma que pesa encara sobre el concurs com a conseqüència d'una concepció històrica i cultural i sense que s'hagi aconseguit augmentar el grau de satisfacció dels creditors ordinaris [...]".

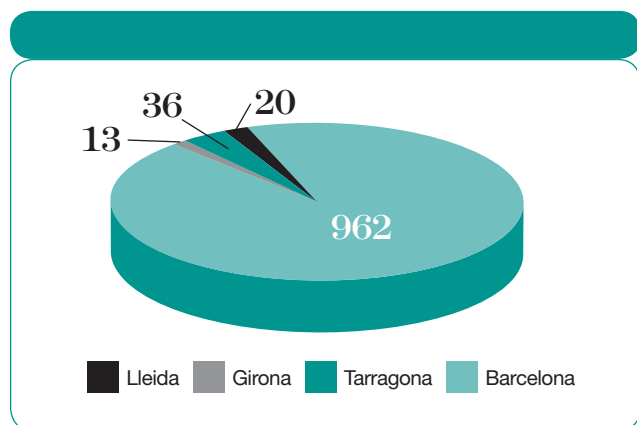
D'aquesta manera començava el preàmbul de la Llei 38/2011, de 10 d'octubre, de reforma de la Llei 22/2003, de 9 de juliol, concursal. Transcorreguts tres anys i mig, l'escenari continua sent essencialment el mateix, amb més d'un 90% dels procediments concursals conclouent en liquidació, sense l'abonament, en moltes ocasions, dels crèdits contra la massa meritats i amb tots els afectats –deutor, creditors, treballadors, organismes públics, entitats bancàries, etcètera– insatsifets.

Durant l'exercici 2014, el nombre de procediments concursals en què va es va decretar l'obertura de la fase de conveni a Catalunya va quedar reduït a 193, distribuïts de la manera següent¹:



¹ Totes les dades relacionades s'han obtingut de la Secció d'Estadística Judicial del Consell General del Poder Judicial. Representació d'elaboració pròpia.

En canvi, els procediments concursals que durant el mateix exercici van veure com s'iniciava la fase de liquidació augmenten exponencialment en un 60%, fins a la xifra de 1.031, segons el detall següent:



Si bé l'exercici 2014 ha significat el primer descens en el nombre de procediments concursals tramitats (un 29% menys) des de l'exercici 2010, no hem de passar per alt que només un 0,2% dels concursos presentats (un total de 7.038 arreu del territori estatal) venien acompanyats d'una proposta anticipada de conveni. És a dir, una xifra irrisòria per a una figura que hauria d'incentivar els deutors, atenent als avantatges que presenta, sobretot pel que fa a la quitança i espera que es pot aconseguir, així com a l'agilitat i rapidesa amb què es pot concloure un acord amb la massa de creditors.

Tampoc no hem d'oblidar que del reduït nombre de procediments que aconsegueixen l'aprovació d'un conveni, la meitat d'aquests resulten incomplets, així ens trobem actualment amb diverses empreses que van aprovar conveni els anys 2011, 2012 o 2013 i que veuen que no poden fer-hi front, incomplint el primer o segon termini del pla de viabilitat i de pagaments que va rebre el vistiplau dels creditors. En la majoria de casos, els requisits i les majories necessaris per aprovar el conveni són els factors determinants del posterior incompliment, així com la dificultat d'arribar a acords de pagament respecte dels creditors privilegiats (organismes públics i entitats bancàries, majoritàriament), els quals no es veien afectats pel contingut del conveni aprovat.

El gràfic següent mostra que, en la majoria de comunitats autònomes, l'obertura de la fase de conveni presenta una marcada tendència a la baixa durant els darrers tres anys:

Si, evidentment, la disminució del nombre de procediments concursals resulta una esperançadora notícia per a l'economia en conjunt, s'ha d'aconseguir un pas més pel que fa a la transformació de la concepció que es té de la Llei concursal i de com s'aplica. D'ençà de la seva entrada en vigor, ja fa més de 10 anys, s'ha de transmetre d'una vegada per totes que l'esperit de la norma és la continuïtat dels deutors, ja siguin persones jurídiques o físiques amb activitat empresarial, i que aquesta ha de passar per l'aprovació d'un conveni amb els creditors en seu del procediment concursal.

Ningú no ha dit que sigui fàcil, ni molt menys, però la pràctica dels darrers anys i la destrucció del teixit industrial que ens envoltava fa només cinc o sis anys ha de ser motiu suficient per creure que un altre escenari és possible.

I aquest nou escenari sembla que hagi tingut el seu origen en l'entrada en vigor del Reial Decret Llei 11/2014, de 5 de setembre, de mesures urgents en matèria concursal. Una regulació que va ser aprovada sense publicitat prèvia i, com no podia ser altrament, criticada pels operadors concursals, però que té una marcada intenció: apostar pel conveni enfront de la liquidació concursal. Es tracta de la primera vegada que el legislador aborda una reforma rellevant del capítol I, títol V, de la Llei, atès que, fins ara, les reformes havien anat encaminades a agilitzar la liquidació o facilitar la transmissió d'actius. El que era evident, i que no s'entengui com a crítica –en tot cas constructiva–, és que la figura del conveni concursal no podia millorar si no era tractada, o rebia un estímul legislatiu en forma de reforma que incentivés tots aquells implicats en la tramitació d'aquesta.

Com dèiem, el que està clar és que ara s'ha fet una important aposta pel conveni, que s'ha de veure reflectida durant els propers dos anys. Així, doncs, resulta imprescindible donar la publicitat oportuna a aquesta figura, a les actuals opcions amb què es troba el deutor concursat i a les seves bondats davant la sempre feixuga i traumàtica liquidació, fomentant que, com a mínim, els deutors ho coneguin i ho plantegin als seus creditors. Parafrasejant l'escriptor i filòsof brasiler Paulo Coelho "de vegades s'ha de decidir entre allò a què estem acostumats i allò que ens agradaria conèixer".

II. Novetats del conveni concursal

Les principals característiques dels nous convenis que ens estem trobant vénen determinades per les previsions i el corresponent joc que estan donant els vigents articles 100,

124 i 134.3 de la Llei concursal. Com veurem, no són els únics que han creat un nou marc en seu de conveni concursal, però sí els que recullen les novetats més arriscades i motivadores per a les empreses concursades.

Com a punt de partida hem de recordar que, per la incompatibilitat pròpia entre conveni i liquidació, atès que es tracta de dues solucions alternatives i excloents, no hi cap el plantejament d'un conveni amb caràcter liquidatori, és a dir, aquell que plantegi com a acord als creditors vendre tots els actius per satisfer el major nombre de crèdits. Per dur a terme aquesta actuació, les normes apropiades són les de la liquidació, i és irrellevant l'acord o no amb els creditors, alhora que recau en l'administrador concursal la responsabilitat de plantejar un pla de liquidació dels béns i drets del deutor en interès del procediment concursal.

Del nou article 100 en destaca la possibilitat de plantejar proposicions alternatives que incloguin l'oferta de conversió del crèdit en accions, participacions o quotes socials, obligacions convertibles, crèdits subordinats, en crèdits participatius, en préstecs amb interessos capitalitzables o en qualsevol altre instrument financer de rang, venciment o característiques diferents del deute original. Així, doncs, s'ha ampliat el ventall de possibilitats en aquest sentit.

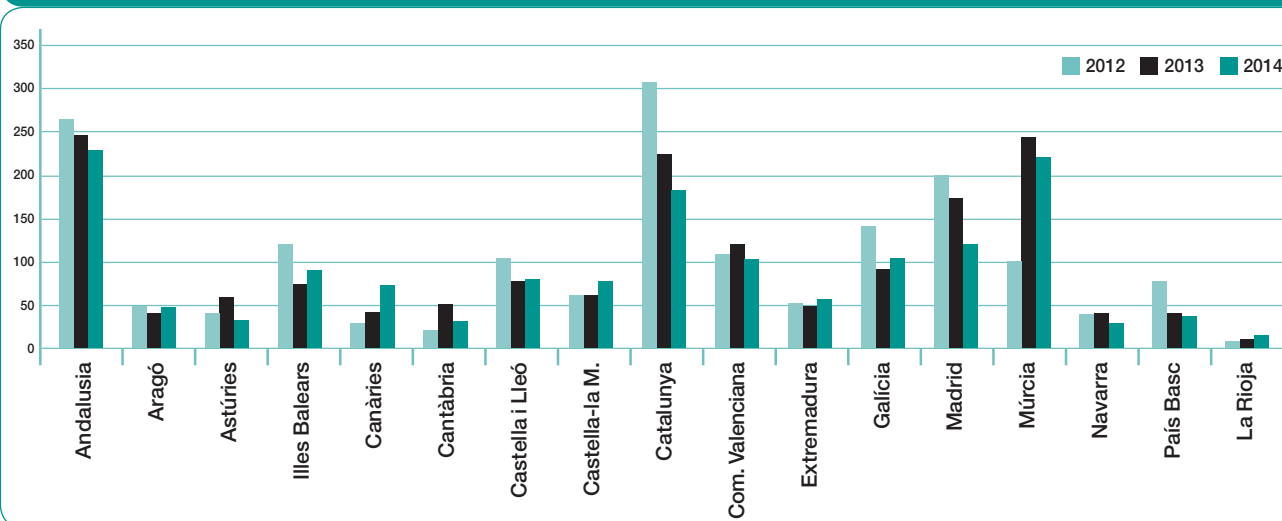
En el cas concret de conversió del crèdit en accions o participacions, l'acord d'augment de capital del deutor

necessari per a la capitalització de crèdits s'ha de subscriure per la majoria que preveuen, respectivament, per a les societats de responsabilitat limitada i anònimes, els articles 198 i 201.1 del text refós de la Llei de societats de capital, és a dir, majoria ordinària dels vots emesos vàlidament, sempre que representin almenys un terç dels vots corresponents a les participacions socials en què es divideixi el capital social, i sense que es computin els vots en blanc, en el primer cas, i dos terços del capital present o representat a la junta quan en segona convocatòria concorrin accionistes que representin el 25% o més del capital subscrit amb dret de vot sense arribar al 50%, en el segon cas.

A més d'aquesta possibilitat, també es preveu que els convenis concursals incorporin proposicions d'alienació, ja siguin del conjunt de béns i drets del concursat adscrits a la seva activitat empresarial o professional o de determinades unitats productives a favor d'una persona natural o jurídica determinada. El precepte preveu, expressament, que aquestes proposicions han d'incloure necessàriament per part de l'adquirent l'assumpció de la continuïtat de l'activitat empresarial o professional pròpia de les unitats productives a les quals afecti, així com l'obligatorietat que els representants legals dels treballadors siguin escoltats sobre aquesta qüestió.

Per tal de donar certesa i publicitat a l'esmentada possibilitat d'alienació com a unitat productiva, l'actual article 75.2 de la Llei concursal determina que l'informe de l'administració

Gràfic Tramitació fase de conveni



concursal inclogui una valoració de l'empresa global, així com de les unitats productives que la integrin sota la hipòtesi de continuïtat de les operacions i liquidació.

Encara que pugui semblar una manera de liquidar part de la companyia deutora, el que realment importa és que es continua apostant per la seva supervivència i pel manteniment de l'activitat i el sempre delicat substrat laboral. Si entenem la possibilitat de plantejar dins el conveni concursal una alienació parcial dels béns i drets a imatge i semblança de l'escissió mercantil (figura de gran aplicació pràctica i que no porta assimilada cap connotació negativa) conclourem que la previsió del legislador és i serà, a més d'encertada, imprescindible per a entitats deutores que, per vicissituds pròpies del negoci que desenvolupen, es troben sobreestructurades.

En segon lloc, cal posar de manifest l'ampliació que s'ha fet dels límits de les quitances i esperes possibles a l'hora de plantejar els convenis als creditors. L'actual article 124 de la Llei concursal preveu que, per tal que es consideri acceptada per la junta de creditors una proposta de conveni, passin a ser necessàries les majories següents:

i) Si hi ha votat a favor almenys un 50% del passiu ordinari, queden sotmesos als quitaments iguals o inferiors a la meitat de l'import del crèdit; a les esperes, ja siguin de principal, d'interessos o de qualsevol altra quantitat deguda, amb un termini no superior a cinc anys; o, en el cas de creditors diferents dels públics o els laborals, a la conversió de deute en préstecs participatius durant el mateix termini (supòsit que anomenem *tradicional*).

No obstant aquesta previsió, quan la proposta consisteixi en el pagament íntegre dels crèdits ordinaris en termini no superior a tres anys o en el pagament immediat dels crèdits ordinaris vençuts amb un quitament inferior al 25%, serà suficient que voti a favor seu una porció del passiu superior a la que hi voti en contra.

ii) Si hi ha votat a favor un 65% del passiu ordinari, quedaran sotmesos a les esperes amb un termini de més de cinc anys, però en cap cas superior a 10; a les quitances superiors a la meitat de l'import del crèdit, i, en el cas de creditors diferents dels públics o els laborals, a la conversió de deute en préstecs participatius pel mateix termini (supòsit al qual anomenem *agressiu*).

Aquesta previsió s'ha de posar en relació amb la introducció del tercer article que consideràvem més amunt rellevant, el vigent 134.3 de la Llei concursal. Fins ara, un principi bàsic per a l'elaboració dels convenis concursals era que els creditors privilegiats no quedaven vinculats pel seu contingut, tret que hi haguessin votat a favor. Això suposava, en la majoria d'ocasions, que tot i rebre el suport necessari per la resta de creditors i obtenir d'aquesta manera una sentència aprovatòria del conveni, resultava impossible fer front als deutes privilegiats i deixen sense aplicació pràctica l'eventual conveni aprovat.

Amb el nou règim previst per l'actual article 134.3, els creditors privilegiats poden quedar vinculats pel contingut del conveni si es donen determinades majories addicionals. En concret, el 60%, quan ens trobem davant el que podem anomenar *supòsit tradicional*, i el 75%, quan ens trobem davant del que podríem qualificar com a *supòsit agressiu* (quitances superiors a la meitat de l'import del crèdit i a esperes que poden arribar als 10 anys).

Per completar aquesta previsió, l'article 94 de la Llei concursal ordena que els creditors amb privilegi especial o general, respectivament, han de quedar inclosos dins d'alguna de les classes següents: **i)** laborals; **ii)** públics; **iii)** financers, i **iv)** la resta de creditors.

Es tracta del que s'anomena col·loquialment *fórmula d'arrossegament*, que vincula la decisió de la majoria a la totalitat. En el cas de creditors amb privilegi especial, el còmput de les majories es fa en funció de la proporció de les garanties acceptants sobre el valor total de les garanties atorgades dins de cadascuna de les quatre classes (laborals, públics, financers o resta de creditors). En el cas dels creditors amb privilegi general, el còmput es fa en funció del passiu acceptant sobre el total del passiu que es beneficiï de privilegi general dins de cada classe.

D'aquesta manera, els creditors privilegiats entren inevitablement en joc i deixen de ser simples espectadors de la presentació, avaluació, tramitació i, si n'és el cas, aprovació del conveni.

També cal portar a col·lació el nou redactat de l'article 90.3 de la Llei concursal, en virtut del qual el privilegi especial només abastarà la part del crèdit que no excedeixi del valor de la respectiva garantia que consti al llistat de creditors, calculada de conformitat amb el que preveu l'apartat cinquè de l'article

De la sol·licitud de modificació s'ha de donar trasllat, segons cada cas, al deutor i als creditors que no l'hagin formulada, a fi que manifestin el seu consentiment o s'hi oposin

94 (en el cas de béns immobles, informe emès per una societat de taxació homologada i inscrita en el Registre Especial del Banc d'Espanya). La resta –l'import del crèdit que excedeixi del reconegut com a privilegi especial– serà qualificat segons la seva naturalesa.

Ambdós preceptes ja han fet augmentar el crèdit ordinari dels procediments concursals o, fins i tot, han fet néixer aquest tipus de crèdit en procediments que abans simplement no gaudien de crèdit ordinari, atès que la totalitat del garantit amb hipoteca mereixia la consideració íntegra de crèdit privilegiat, no sotmès antigament a les majories necessàries per aprovar conveni.

Aquest ha estat el cas de centenars de promotores immobiliàries, que veien com la seva continuïtat quedava vetada per la mateixa configuració del seu passiu i d'unes regles concursals, genèriques i neutres, que no permetien configurar una proposta de conveni comptant amb els creditors privilegiats.

La rigidesa anterior, en què el conveni quedava reduït a una quitança del 50% del deute i a una espera de cinc anys (a excepció d'aquelles empreses que presentessin una especial transcendència per a l'economia), ha passat a un context on les variables de la proposta de conveni seran més que diverses, atenent a la composició del passiu de cada deutor i a l'activitat que es desenvolupi en qüestió. Les possibilitats de vincular creditors dissidents si la majoria hi dóna suport, i l'augment del crèdit ordinari a molts procediments està fent que les empreses concursades apostin darrerament pel conveni, una aposta que, com dèiem anteriorment, hauria d'augmentar substancialment el percentatge dels procediments concursals que conclouen via conveni.

Tanmateix, ja s'ha aplicat el règim transitori que preveu l'esmentat Reial Decret Llei 11/2014, en virtut del qual els convenis concursals aprovats per la legislació anterior s'han

de complir íntegrament i, en cas d'incompliment en els dos anys següents al 7 de setembre de 2014 (data d'entrada en vigor d'aquest Reial Decret Llei), el deutor o els creditors que representin almenys el 30% del passiu total existent en el moment de l'incompliment poden sol·licitar la modificació del conveni amb les noves mesures previstes en l'article 100. Aquest ha estat el cas de Martinsa Fadesa, SA, tramitat al Jutjat Mercantil número 1 de la Corunya, tot i que, com és notori, no va gaudir del suport necessari per ser aprovat.

En concret, de la sol·licitud de modificació s'ha de donar trasllat, segons cada cas, al deutor i als creditors que no l'hagin formulada, a fi que manifestin el seu consentiment o s'hi oposin, per a la qual cosa calen majories reforçades (entre un 60 i un 80%), en funció de les mesures que es plantegin. La sol·licitud de modificació es resoldrà mitjançant sentència aprovatòria o denegatòria, on destaca l'expressa previsió del legislador que “només es pot aprovar la modificació quan les mesures proposades garanteixin la viabilitat del concursat”.

En la pràctica, no són poques les societats que han incomplert el conveni aprovat o veuen que resulta d'impossible compliment. Aquest nou escenari es planteja com una nova via de salvació i es lamenta, segons cada cas, que el legislador no s'hagués atrevit abans amb aquesta reforma.

Resulta qüestionable que el legislador hagi establert un termini de dos anys des del 7 de setembre de 2014 per legitimar els deutors modificar el conveni d'antany. Però si atenem a la primacia dels principis de seguretat jurídica i de bona fe, haurem de concloure que la previsió resulta apropiada i pertinent.

Per últim, cal fer esment del dubte que es generà respecte a quina aplicació havien de rebre els procediments concursals en què s'havia incomplert el conveni abans de l'entrada en vigor del Reial Decret Llei 11/2014, però encara no s'havia declarat l'obertura de la fase de liquidació. Els jutjats mercantils han optat per interpretar, en aquests casos, que els deutors poden acollir-se a la modificació del conveni, fins i tot si s'hagués sol·licitat formalment la liquidació, renunciant a aquesta petició i iniciant el tràmit de modificació.

III. Novetats de la liquidació concursal

Les novetats relatives al procés de liquidació també vénen marcades per l'interès a reforçar la continuïtat de l'activitat empresarial.

En concret, hem de fer referència al nou article 146 bis, que regula les especialitats de la transmissió d'unitats productives, així com al vigent article 149 de la Llei concursal. L'article 146 bis ha donat solució a les controvèrsies sorgides respecte a la cessió o no dels contractes subscrits per l'empresa concursada, aclarint que, en cas de transmissió d'una unitat productiva, se cedeixen a l'adquirent els drets i les obligacions derivats de contractes adscrits a la continuïtat de l'activitat professional o empresarial, sempre que no s'hagi sol·licitat la resolució d'aquests.

Amb el nou precepte, l'adquirent se subroga en la posició contractual de la concursada sense necessitat de consentiment de l'altra part, fet que elimina moltes de les vicissituds que s'ocasionaven fora del procediment concursal un cop adjudicada la unitat productiva. L'únic matis el trobem en relació amb els contractes administratius, la cessió dels quals es produeix de conformitat amb les previsions de la Llei de contractes del sector públic.

No tant positiu pel que fa a fomentar les transmissions d'unitats productives resulta l'actual article 149.2, en virtut del qual es considera que, si com a conseqüència de la venda de la unitat productiva una entitat econòmica manté la seva identitat (entesa com a conjunt de mitjans organitzats a fi de dur a terme una activitat econòmica essencial o accessòria), hi haurà successió d'empresa als efectes laborals i de Seguretat Social, i el jutge podrà acordar, únicament, que l'adquirent no se subrogui en la part de la quantia dels salaris o indemnitzacions pendents de pagament abans de la transmissió que sigui assumida pel Fons de Garantia Salarial.

Aquesta expressa precisió de consideració de successió d'empresa als efectes laborals i de Seguretat Social és contrària al criteri que havien mantingut la majoria dels jutges mercantils i, en concret, als acords dels jutges mercantils i dels secretaris judicials de Catalunya de data 3 de juliol de 2014, però ha estat emparada per la Interlocutòria del Tribunal de Justícia de la Unió Europea, de data 28 de gener de 2015, que reforça el sempre batallador criteri de la Tresoreria General de la Seguretat Social i de diversos jutjats socials.

Aquesta resolució del Tribunal de Justícia de la Unió Europea determina que un Estat membre pot disposar que les càrregues laborals o relatives al règim legal de la Seguretat Social no es transfereixin al cessionari, en el marc d'una

“La transmissió de les unitats productives ha estat, per fi, objecte de regulació específica a la Llei concursal, que ha dotat de seguretat jurídica la seva aplicació”

transmissió d'empresa que sigui objecte d'un procediment concursal, qüestió que, malauradament, no preveu el vigent article 149.2 de la Llei concursal.

Tot i que, no cal dir-ho, es tracta d'un evident revés davant la possibilitat de transmetre en seu concursal les unitats productives, hem de ser conscients que la legislació de la Unió Europea parteix, com a regla general, del fet que les càrregues laborals i de seguretat social es transfereixen al cessionari; per la qual cosa el nostre legislador no ha fet sinó traslladar a la Llei concursal una conseqüència ajustada a dret, tot i que considerada injusta per la majoria. Entenguem-ho com a una altra motivació per apostar pel conveni i considerar la liquidació concursal com a eina residual o *ultima ratio*.

En darrer lloc, tots aquells procediments concursals que es troben en liquidació o que ho estaran en breu van rebre amb entusiasme la Sentència dictada pel Tribunal Suprem en data 12 de desembre de 2014, la qual reinterpreta l'article 84.4 de la Llei concursal. Aquest precepte legitimava a iniciar execucions administratives un cop declarada l'obertura de la fase de liquidació per fer front als crèdits meritats amb posterioritat a la declaració de concurs, els anomenats crèdits contra la massa.

El Tribunal Suprem, partint de principis com l'execució universal i unitària del patrimoni del deutor o la *par conditio creditorum* (igualtat de tracte entre els creditors), ha determinat d'una manera concloent que, un cop oberta la fase de liquidació, no es poden iniciar procediments administratius o execucions separades.

Literalment, la referida Sentència exposa que: “[...] a partir d'una interpretació literal del precepte, semblaria que qualsevol crèdit contra la massa podria executar-se, una vegada transcorreguda la paralització temporal que suposa l'espera a l'aprovació del conveni, l'obertura de la liquidació o el mer transcurs d'un any. Però aquesta interpretació xoca frontalment,

com adverteix el recurrent i va entendre correctament el jutge de primera instància, amb el sentir que es desprèn de la resta de les normes concursals. [...] Amb aquests antecedents, resulta molt rellevant advertir quina és la previsió normativa continguda en l'article 57.3 LC, en cas d'obertura de la fase de liquidació: «oberta la fase de liquidació, els creditors que abans de la declaració de concurs no haguessin exercit aquestes accions perdran el dret de fer-lo en procediment separat. Les actuacions que haguessin quedat suspeses com a conseqüència de la declaració de concurs es reprendran, acumulant-se al procediment d'execució col·lectiva com a peça separada»". Aquesta norma respon a la lògica que si el concurs de creditors entra en la fase de liquidació, hi hagi una única execució universal de tot el patrimoni del deutor concursat, perquè pugui assegurar-se el pagament dels crèdits conforma a les regles legals de preferència de cobrament, previstes per a creditors tant concursals com contra la massa. [...] El que resulta clar és que una vegada oberta la fase de liquidació no cap obrir constreyniments administratius o execucions separades. La prohibició d'execucions prevista en l'article 55 LC opera tant sobre crèdits concursals com sobre els crèdits contra la massa, i cessa amb l'aprovació del conveni, en base al que regula l'article 133.2 LC. [...] Una vegada oberta la fase de liquidació, i amb ella l'efecte de la prohibició i paralització d'execucions de l'article 55 LC, no té sentit iniciar una execució separada contra la massa, ja que contradiu el caràcter universal que suposa la liquidació concursal, les úniques excepcions lògiques de la qual vénen determinades per les execucions de garanties reals, que, per una altra part, si no es van iniciar abans de l'obertura de la fase de liquidació ja no podrà fer-se al marge de la liquidació concursal. Els creditors de crèdits contra la massa el que hauran de fer és instar el seu pagament dins de la liquidació, d'acord amb les regles de l'article 154 LC, i sense necessitat d'instar una altra execució dins de l'execució universal ni acudir al constreyniment administratiu, en el cas de la TGSS".

Això vol dir que les agències tributàries –ja sigui estatal o autonòmica–, la Tresoreria General de la Seguretat Social i els ajuntaments o diputacions, com a principals i més actius ens administratius, queden equiparats a la resta de creditors, atorgant seguretat jurídica als plans de liquidació que confeccionin els administradors concursals, atès que el cobrament dels crèdits es farà per criteris objectius i no per la celeritat a l'hora d'executar a un deutor, el qual no va aconseguir al seu dia aprovar un conveni o, el que és pitjor, potser ni tan sols ho va arribar a intentar.

IV. Conclusions

- L'aposta que el legislador ha fet pel conveni s'ha de veure reflectida en la pràctica durant els propers dos anys.
- El ventall de possibilitats que poden presentar les noves propostes de conveni, així com l'ampliació dels límits de les quitances i esperes que es poden plantejar i la possibilitat de vincular els creditors privilegiats si es donen determinades majories, ha de ser suficient motivació per decantar-se pel conveni com a opció prioritària davant la liquidació concursal.
- Fins al 7 de setembre de 2014 no entrarà en joc la possibilitat de modificar el conveni aprovat amb la legislació anterior en casos d'incompliment d'aquest.
- La transmissió de les unitats productives ha estat, per fi, objecte de regulació específica a la Llei concursal, que ha dotat de seguretat jurídica la seva aplicació. ■

EVOLUCIÓ

DELS PROCEDIMENTS CONCURSALS EN L'ENTORN INTERNACIONAL I EUROPEU

Àngel Hermosilla

Col·legi d'Economistes de Catalunya i Universitat Autònoma de Barcelona (UAB)

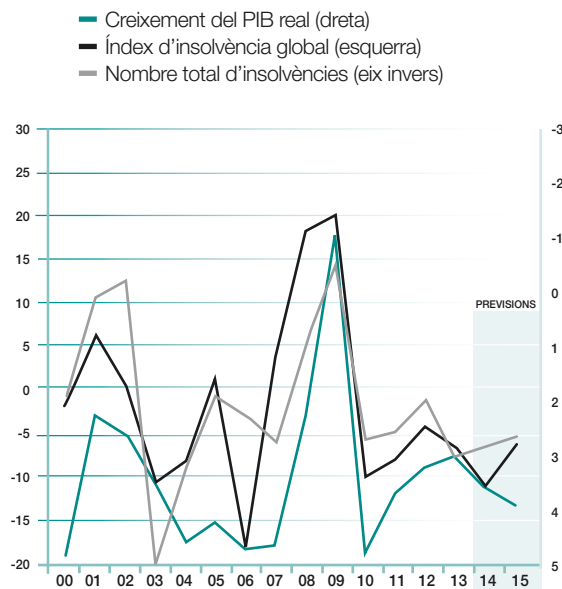
L'objectiu d'aquest article és analitzar els procediments concursals i la seva evolució en el temps, per regions i per països, centrant l'atenció en Europa i la Unió Europea. Aquesta anàlisi, com d'altres, s'efectua tenint present que els processos d'insolència depenen de tres vectors bàsics¹ que són els següents:

- a) L'evolució econòmica i la seva incidència sobre les empreses en cada territori.
- b) El marc normatiu i regulador dels concursos de creditors en cada país.
- c) L'ús que fan les empreses del marc normatiu existent i el funcionament d'aquest des del punt de vista institucional en els països.

D'altra banda, cal esmentar que els diversos països palesen diferències significatives a l'hora de comptabilitzar les insol·lències, fruit de la metodologia utilitzada pels instituts d'estadística nacionals i, també, per la diversa reglamentació jurídica existent pel que fa als mateixos procediments concursals.

¹ Consell General d'Economistes. REFOR Experts en Economia Forense (2014).

Gràfic 1
Evolució del PIB real i de les insol·lències a escala mundial, 2000-2015 (% variació)*



*L'índex d'insol·lència global d'Euler Hermes és la suma dels índexs nacionals ponderats per la importància quant al percentatge de PIB de cada país utilitzat en una mostra de 42 països, els quals suposen el 83% del PIB mundial el 2014

Font: Euler Hermes (maig del 2014)

1. Evolució mundial de les insolvències

A grans trets, els procediments d'insolvència segueixen les tendències que manifesta la pròpia economia. Tradicionalment, en molts països hi ha una estreta correlació entre els cicles econòmics i els concursos de creditors, que es pot veure intensificada en períodes de crisi². Des del principi del segle XXI i fins al començament de la crisi el 2007-2008 les insolvències a escala mundial van seguir una evolució clarament descendent, amb disminucions importants, com les del 2003 i el 2006, quan van caure un 15%. Amb la crisi es va iniciar un increment significatiu dels concursos fins al 2009, el pitjor exercici des del punt de vista de l'economia mundial, amb alces dels processos molt importants el 2008 i el 2009. Posteriorment, va tenir lloc una davallada, que es va intensificar el 2014 i que es preveu que es moderi el 2015. Val a dir que, tot i el descens dels darrers exercicis en els procediments concursals a escala mundial, s'anticipa que el nombre total el 2015 sigui un 21% superior al del 2006. El global d'insolvències al món l'any 2013 s'estima en prop de 690.000 processos.

1.1. Evolució a escala regional

Malgrat les tendències observades a escala internacional, els comportaments seguits per les grans àrees geogràfiques pre-

Tradicionalment, en molts països hi ha una estreta correlació entre els cicles econòmics i els concursos de creditors, que es pot veure intensificada en períodes de crisi

senten algunes diferències. Per la banda negativa, cal destacar l'evolució seguida pel continent europeu, que des de començament del segle XXI va experimentar una inèrcia clarament ascendent en els procediments d'insolvència, sobretot en el cas dels països del centre-est, encara que des del 2013 s'entreveu un canvi que es preveu que es consolidi amb descensos el 2014 i el 2015. Els països del centre-est europeu van registrar alces intenses i puntuals dels processos concursals en els primers anys del segle i abans de l'inici de la crisi, que van continuar posteriorment durant la recessió, tot i que s'espera que es redueixin el 2014 i el 2015. Com a resultat, les insolvències s'han multiplicat per 2,5 des de l'any 2000.

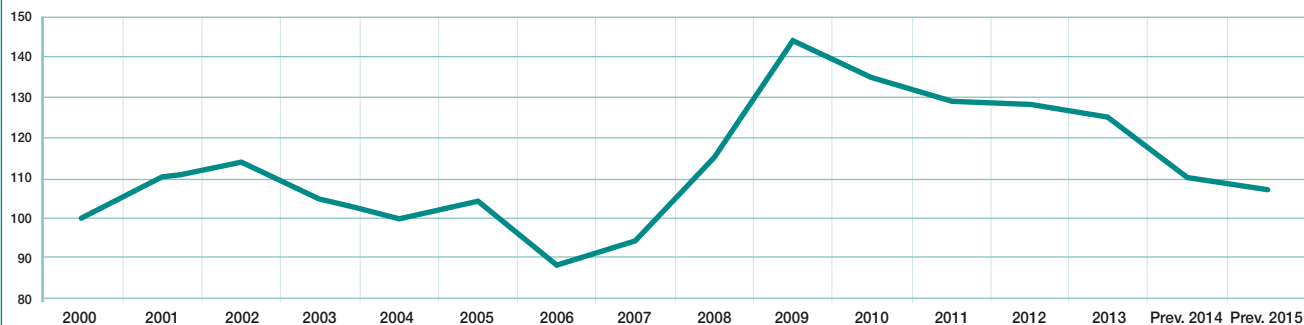
D'altra banda, l'Europa occidental és, també, una de les àrees mundials més afectada per les insolvències. Malgrat que el nombre de casos s'ha mantingut gairebé estable a principi d'aquest segle, i fins i tot va disminuir justament abans d'iniciar-se la crisi, aquesta va intensificar de manera significativa els procediments concursals, de forma pronunciada en els primers anys de recessió i en menys mesura el 2012 i el 2013. Es pot apuntar que als països de l'Europa occidental el nom-

2 Segons Euler Hermes (2013), cal un creixement del PIB del 2-3% per aturar l'augment de les insolvències i hi ha una elevada elasticitat d'aquestes respecte del creixement econòmic. Una contracció del PIB d'un punt percentual implica un 5-10% de pujada en el nombre de concursos. Aquestes aproximacions generals, palesades des del principi de la dècada dels anys noranta, es van veure significativament superades a partir de la segona meitat del 2008.

Gràfic 2

Convergència sigma en la dotació d'infraestructures a les províncies espanyoles

Evolució de les insolvències a escala mundial (índex d'insolvència global d'Euler Hermes*: base 100 = 2000)

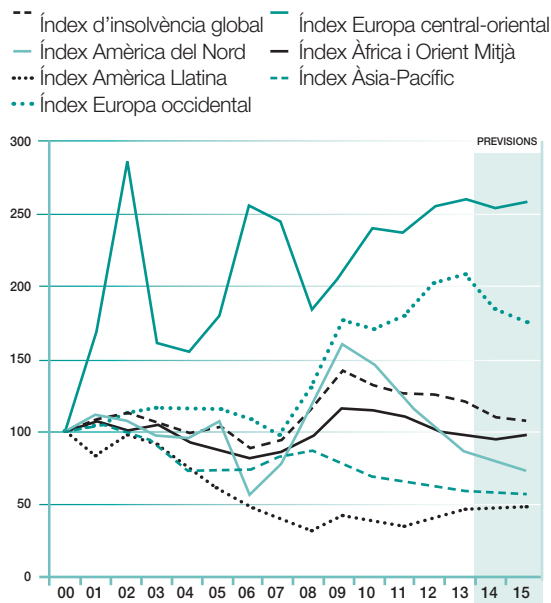


*L'índex d'insolvència global d'Euler Hermes és la suma dels índexs nacionals ponderats per la importància quant al percentatge de PIB de cada país utilitzat en una mostra de 42 països, els quals suposen el 83% del PIB mundial el 2014

Font: Elaboració pròpia a partir d'Euler Hermes (maig del 2014)

Gràfic 3

Evolució de les insolvències al món per àrees geogràfiques, 2000-2015 (índexs d'insolvència regionals d'Euler Hermes*; base 100 = 2000)



*L'índex d'insolvència global d'Euler Hermes és la suma dels índexs nacionals ponderats per la importància quant al percentatge de PIB de cada país utilitzat en una mostra de 42 països, els quals suposen el 83% del PIB mundial el 2014

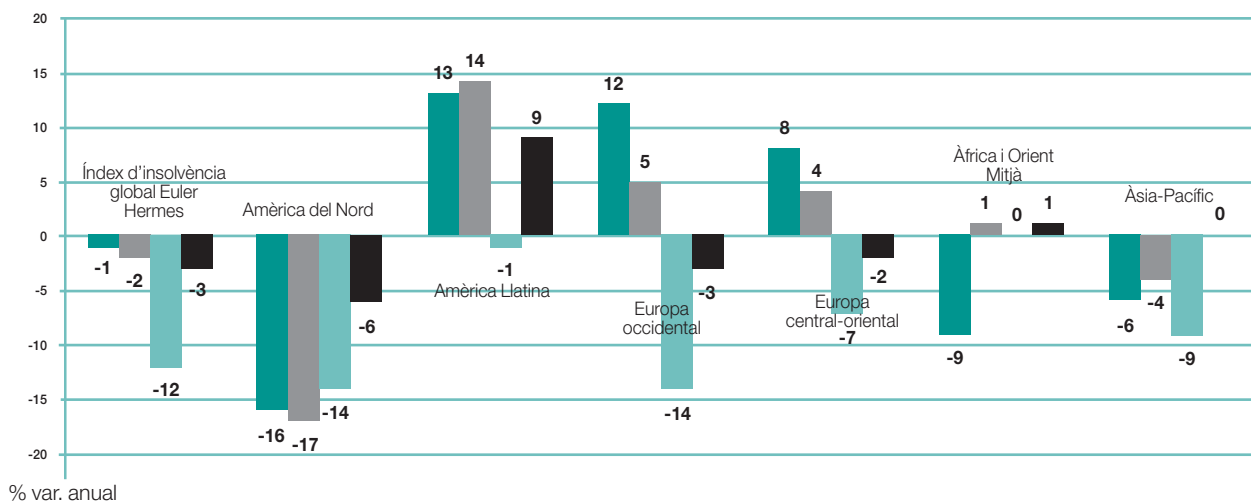
Font: Euler Hermes (maig del 2014)

bre d'insolvències és en l'actualitat 1,8 vegades més elevat que abans de començar la crisi.

Les regions no europees s'han caracteritzat per una evolució menys negativa que la d'Europa. En línies generals, totes van experimentar increments al principi de la crisi econòmica del 2007-2009, però posteriorment van moderar els registres i en molts casos els van disminuir, cosa que també s'anticipa per al període 2014-2015. A l'Amèrica del Nord durant la primera dècada del segle XXI no es van registrar modificacions significatives en el comportament dels procediments concursals, i solament destaca el descens del 2006. L'inici de la crisi el 2007 va suposar un canvi de tendència, amb el començament d'un període de fort increment de les insolvències, sempre per sota de les pujades experimentades al continent europeu. A partir del 2009 van caure els casos de concurs a taxes importants, de tal manera que, a diferència d'Europa, el 2013 el nombre d'insolvències és de l'ordre d'un 25% inferior al del 2000 i gairebé s'aproxima al nivell de precisi. D'altra banda, a la regió d'Àfrica i Orient Mitjà les insolvències empresarials han seguit una inèrcia similar a la de l'Amèrica del Nord, però amb una evolució més suau, tant en els descensos com en els ascensos. Val a dir, doncs, que en aquesta zona la crisi va impactar amb menys contundència en termes de procediments concursals. Finalment, les àrees d'Àsia-Pacífic i de l'Amèrica Llatina han experimentat una evolució clarament diferenciada de les regions anteriors. Malgrat registrar augments

Gràfic 4

Evolució de les insolvències al món per àrees geogràfiques, 2012-2015 (% var. anual)



Font: Elaboració pròpia a partir d'Euler Hermes (octubre-novembre del 2014)

Espanya és el país del món amb un panorama més negatiu en la darrera dècada, seguida per la República Txeca, Irlanda, Grècia, Portugal, Romania i Lituània

puntuals i de reduïda intensitat, com el 2008 o el 2009, en ambdós casos el volum d'insolvències s'ha mantingut en nivells inferiors als de començament de segle.

Segons dades del 2012, les regions que concentren un nombre més alt d'insolvències a escala mundial són, per ordre d'importància, la zona d'Àsia-Pacífic, Amèrica del Nord i l'Europa occidental, amb un 30,4, un 29,4 i un 27,6% del total, respectivament. Val a dir que en tots tres casos, sobretot els dos últims, el seu pes específic en el context internacional dels procediments concursals supera la seva importància en termes de contribució al PIB mundial (29% Àsia-Pacífic, 25% Amèrica del Nord i 23% Europa occidental). A molta distància dels anteriors se situen, pel que fa a volum d'insolvències, el centre-est d'Europa i l'Amèrica Llatina, amb un 6,7 i un 5,1%, regions que aporten el 6 i el 8% del PIB mundial. En darrer lloc es pot esmentar la regió d'Àfrica i Orient Mitjà, amb un 0,8% dels concursos totals, mentre que suposa el 6% de l'economia mundial.

1.2. Panorama segons els països

L'any 2013 el rànquing mundial de països amb nombre més alt de procediments concursals estava encapçalat per països europeus. De fet, dels 11 països amb més de 10.000 casos un total de set es localitzaven a Europa. Destaca, especialment, França, seguida per Romania, Alemanya i la Gran Bretanya. Altres països que cal esmentar són Itàlia, Hongria i Bèlgica. Fora d'Europa s'ha de ressenyar els Estats Units i, a distància, Turquia, el Japó i Austràlia. Val a dir que no hi ha correspondència entre la importància dels països quant al nombre d'insolvències i la seva rellevància pel que fa a l'aportació al PIB mundial. Així, per exemple, França, Romania o Bèlgica concentren un volum notable dels procediments mundials però contribueixen amb percentatges reduïts a l'economia internacional, mentre que en altres casos, com els Estats Units o el Japó, succeeix a l'inrevés.

En els darrers anys els països que han experimentat amb més virulència els procediments concursals han estat els europeus, entre els quals destaquen, sobretot, aquells que s'han

Taula 1
Països del món amb un nombre d'insolvències més alt l'any 2013

Països	Nombre d'insolvències	% sobre PIB mundial
França	62.716	3,6
Estats Units	33.212	22,5
Romania	29.997	0,2
Alemanya	25.995	4,8
Gran Bretanya	25.721	3,4
Turquia	17.400	1,1
Itàlia	14.086	2,8
Hongria	13.420	0,2
Bèlgica	11.740	0,7
Japó	10.855	8,3
Austràlia	10.821	2,1

Font: Elaboració pròpia a partir d'Euler Hermes (octubre-novembre del 2014)

vist més afectats per la crisi, com són els mediterranis i els del centre-est. Espanya és el país del món amb un panorama més negatiu en la darrera dècada, seguida per la República Txeca, Irlanda, Grècia, Portugal, Romania i Lituània. Tots aquests, conjuntament amb el Marroc i Nova Zelanda, van presentar l'any 2014 un nivell d'insolvències que més que duplicava l'existent de mitjana en el període 2003-2007. Així, per exemple, Espanya gairebé el multiplica per sis; la República Txeca, per 3,7, i Irlanda, per 2,4.

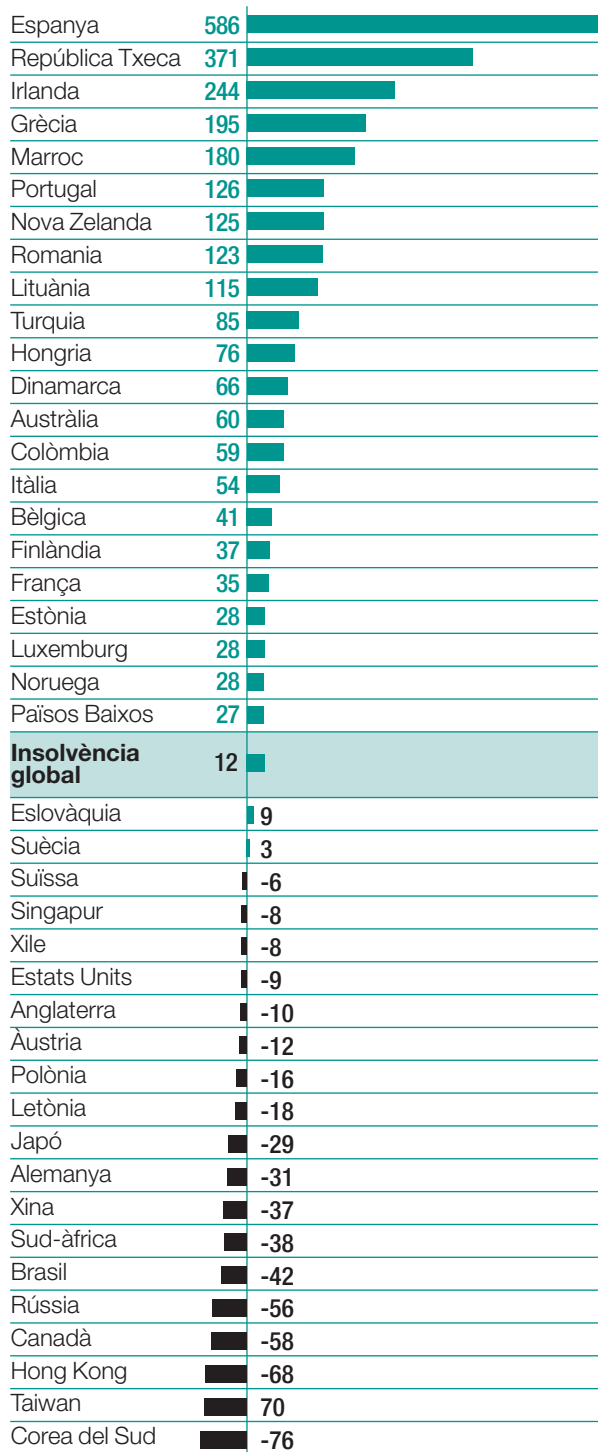
2. Evolució de les insolvències a Europa

Europa ha estat l'àrea geogràfica del món més castigada per les insolvències empresarials des del principi del segle XXI. En el període 2000-2013, les 11 economies més importants de la Unió Europea³ van registrar 1.796.712 procediments concursals, cosa que equival a una mitjana anual de 81 insolvències per cada 10.000 empreses existents. En aquests països el nombre de procediments s'ha incrementat entre el 2000 i el 2013 un 62%. Pel que fa específicament a l'Europa occidental, l'evolució des del començament d'aquest segle s'ha caracteritzat per quatre etapes. La primera es correspon amb un increment de

3 Alemanya, França, la Gran Bretanya, Itàlia, Espanya, els Països Baixos, Bèlgica, Dinamarca, Irlanda, Portugal i Grècia.

Gràfic 4

Evolució de les insolvències al món segons països, 2003-2014 (nivell del 2014 respecte a la mitjana del període 2003-2007, en %)



Font: Euler Hermes (octubre-novembre del 2014)

les insolvències en els primers anys fins arribar a un màxim el 2004, que va reduir-se posteriorment fins assolir un mínim de 130.910 processos el 2007. La segona etapa es va iniciar amb la crisi i va comportar un notable creixement dels concursos, d'un 14,3% el 2008 i d'un 19,1% el 2009, que va disminuir un 2,1% el 2010 fins pràcticament estabilitzar-se l'exercici següent en poc més de 174.000 casos. La tercera etapa comença l'any 2012, quan es va produir un nou increment dels concursos, d'un 9,2%, pujada que es va moderar el 2013 (1,1%), amb l'assoliment d'un total de 192.340 procediments. Les previsions per al període 2014-2015 apunten una nova fase, atès que s'estima un descens en el nombre d'insolvències a l'Europa occidental, d'un 3,5 i d'un 1,1%, respectivament. L'any 2013 el conjunt d'Europa (Unió Europea + Noruega + Suïssa) va concentrar 292.092 insolvències, de les quals un total de 281.033 procediments van correspondre a la Unió Europea. Això representa el 42,4 i el 40,7%, respectivament, dels concursos del global del món.

2.1. Evolució segons regions i països

Dins de la Unió Europea, les regions que han concentrat un major nombre d'insolvències en els darrers anys han estat els països del centre-est i l'àrea del Benelux-França, amb un 30,4 i un 29,8% del total, respectivament, en el període 2010-2013. Els segueixen l'àrea d'Alemanya-Àustria, que va abastar un 14,1% del global, i els països mediterranis, amb un 10,5%. Als països anglosaxons (la Gran Bretanya i Irlanda) es va localitzar un 7,5% dels processos comunitaris i als escandinaus, un 6,4%, mentre que als països bàltics es van ubicar un 1,3%. Si es compara amb la contribució que cada regió fa al conjunt de l'economia comunitària, es pot apuntar que, mentre que entre els anys 2010 i 2013 l'aportació de zones com els països del centre-est i, en menor mesura, el Benelux-França al global de la Unió Europea ha estat superior en procediments d'insolvències que no pas de PIB, altres, com Alemanya-Àustria, els països mediterranis i els països anglosaxons, s'han caracteritzat pel contrari.

Tot i que el comportament de les diverses àrees i de la majoria dels països comunitaris palesa uns patrons bastant similars durant els pitjors anys de la crisi econòmica, l'evolució en els darrers exercicis ha estat diferent. L'inici de la crisi va comportar un augment significatiu dels casos d'insolvència en el conjunt de la Unió Europea, que va ser especialment intens en els països del centre-est i en els països mediterranis. Per exemple, aquests últims van multiplicar els casos per 2,3 entre el 2007 i el 2010. La resta d'àrees va experimentar increments

“Espanya va experimentar intensament la crisi econòmica en termes de procediments concursals i liquidacions d’empreses, que van créixer més i més ràpidament que en altres països del seu entorn”

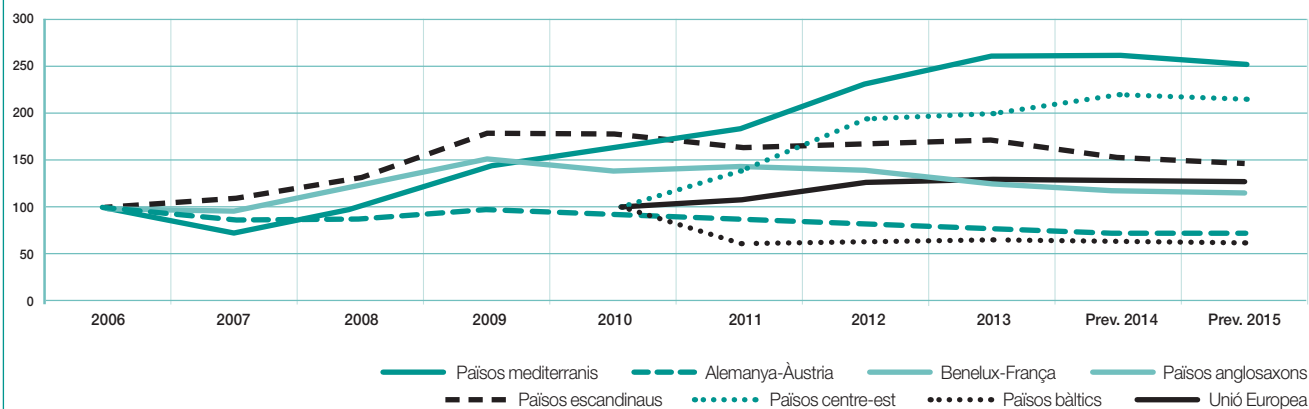
dels procediments entre el 2007 i el 2009, sobretot els països anglosaxons i els països escandinaus, però es va reduir el 2010. Des del 2010 es pot apuntar la marxa fortament negativa dels països del centre-est i, en menor mesura, dels països mediterranis i de l'àrea del Benelux-França. Per exemple, la primera regió va duplicar el nombre de procediments concursals en el període 2010-2013, mentre que la segona va experimentar una pujada d'un 61% i la tercera, d'un 20,7%. La resta de zones va registrar en els mateixos anys un retrocés en el nombre d'insolvències, destacant els descensos dels països bàltics i de l'àrea d'Alemanya-Àustria, d'un 35,4 i d'un 17,7%, respectivament. Per al període 2014-2015 es preveu un estancament en el nombre de concursos a la Unió Europea. L'any 2014 s'espera un ascens encara pronunciat als països del centre-est, un increment moderat als països mediterranis i bàltics i un retrocés en la resta de regions, mentre que el 2015 s'anticipa una davallada a totes les àrees, sobretot als països escandinaus, bàltics i mediterranis.

Dins de la Unió Europea el país que concentra una proporció més alta d'insolvències segons dades relatives al període 2010-2013 és França, amb un 22% del total. El segueixen Hongria, Alemanya i Romania, amb un 14,5, un 11,6 i un 10% del global, respectivament. A certa distància, es pot assenyalar la Gran Bretanya (6,9%), Itàlia (4,7%), Bèlgica (4,2%), els Països Baixos (3,2%) i Suècia (3,0%). La resta de països abasten individualment menys d'un 3% del conjunt dels concursos comunitaris. Entre aquells països que tenen un impacte notable sobre el global d'insolvències de la Unió Europea destaquen, sobretot, Hongria, Romania i França, atès que contribueixen més al total dels procediments comunitaris que no pas al seu PIB. Pel contrari, els països que pateixen menys els procediments concursals són, especialment, Alemanya, Itàlia i la Gran Bretanya, ja que fan una aportació superior en termes d'economia global que no d'insolvències.

Des de principi de segle i fins a l'exercici 2007, la marxa dels procediments d'insolvència segueix un perfil bastant similar en els diferents països comunitaris, amb un creixement suau en els cinc primers anys i un descens posterior. Entre el 2000 i el 2007, cal esmentar l'augment significatiu, sobretot el 2003 i el 2004, en els casos de Dinamarca, els Països Baixos i Portugal, i el descens net a Itàlia, Grècia i la Gran Bretanya. Amb l'inici de la crisi econòmica té lloc un augment gairebé generalitzat del nombre de concursos en el global de la Unió Europea, especialment d'aquells països més castigats per la

Gràfic 5

Evolució de les insolvències a la Unió Europea segons regions, 2006-2013 (base 100 = 2006; països centre-est, països bàltics i Unió Europea base 100 = 2010)



Font: Elaboració pròpia a partir de Creditreform

Taula 2

Evolució del nombre d'insolvències a la Unió Europea per regions i països, 2010-2015*

Països	2010	2011	2012	2013	Prev. 2014	Prev. 2015	% sobre total 2010-2013	% sobre total PIB 2010-2013	% var. 2010-2013
Bulgària	700	685	383	1.232	nd	nd	0,3	0,3	76,0
Croàcia	1.501	4.878	6.922	6.909	nd	nd	2,0	0,3	360,3
República Txeca	5.559	5.880	7.723	10.325	11.358	12.266	2,9	1,2	85,7
Hongria**	17.487	30.757	50.224	47.347	53.029	50.907	14,5	0,8	170,8
Polònia	665	762	908	915	824	832	0,3	2,9	37,6
Romania	21.692	22.650	26.807	29.587	31.066	30.756	10,0	1,0	36,4
Eslovàquia	830	870	866	880	933	970	0,3	0,5	6,0
Eslovènia	510	675	595	941	nd	nd	0,3	0,3	84,5
Països centre-est	48.244	66.472	94.045	96.904	105.778	104.170	30,4	7,3	100,9
Bèlgica	9.570	10.224	10.587	11.740	10.918	11.027	4,2	2,9	22,7
Països Baixos	7.211	7.140	8.616	9.456	7.754	7.444	3,2	4,7	31,1
Luxemburg	918	961	1.033	1.016	813	853	0,4	0,3	10,7
França	51.060	49.506	59.556	60.787	61.395	61.395	22,0	15,8	19,1
Benelux-França	68.759	67.831	79.792	82.999	80.880	80.719	29,8	23,7	20,7
Alemanya	32.060	30.120	28.720	26.120	24.553	25.044	11,6	20,6	-18,5
Àustria	6.657	6.194	6.266	5.747	4.942	4.794	2,5	2,4	-13,7
Alemanya-Àustria	38.717	36.314	34.986	31.867	29.495	29.838	14,1	23,0	-17,7
Espanya	4.845	5.910	7.799	8.934	9.827	9.631	2,7	8,1	84,4
Itàlia	10.089	10.844	12.311	14.272	15.699	15.385	4,7	12,3	41,5
Portugal	5.144	6.077	8.605	9.300	7.161	6.660	2,9	1,3	80,8
Grècia	355	445	415	392	404	388	0,2	1,6	10,4
Països mediterranis	20.433	23.276	29.130	32.898	33.091	32.063	10,5	23,3	61,0
Gran Bretanya	17.468	18.467	17.765	16.013	15.212	15.060	6,9	14,4	-8,3
Irlanda	1.525	1.638	1.684	1.365	1.242	1.180	0,6	1,3	-10,5
Països anglosaxons	18.993	20.105	19.449	17.378	16.455	16.240	7,5	15,7	-8,5
Dinamarca	6.461	5.468	5.456	4.993	3.994	3.595	2,2	1,9	-22,7
Finlàndia	2.864	2.944	2.956	3.131	3.225	3.322	1,2	1,5	9,3
Suècia	7.546	7.229	7.737	8.015	7.374	7.005	3,0	3,1	6,2
Països escandinaus	16.871	15.641	16.146	16.139	14.593	13.922	6,4	6,5	-4,3
Estònia	504	623	506	469	492	463	0,2	0,1	-6,9
Letònia	2.407	813	881	818	875	849	0,5	0,2	-66,0
Lituània	1.496	1.302	1.354	1.561	1.499	1.439	0,6	0,2	4,3
Països bàltics	4.407	2.738	2.741	2.848	2.866	2.751	1,3	0,5	35,4
UNIÓ EUROPEA	216.424	232.377	276.292	281.033	283.158	279.703	100,0	100,0	29,9

(nd: no disponible)

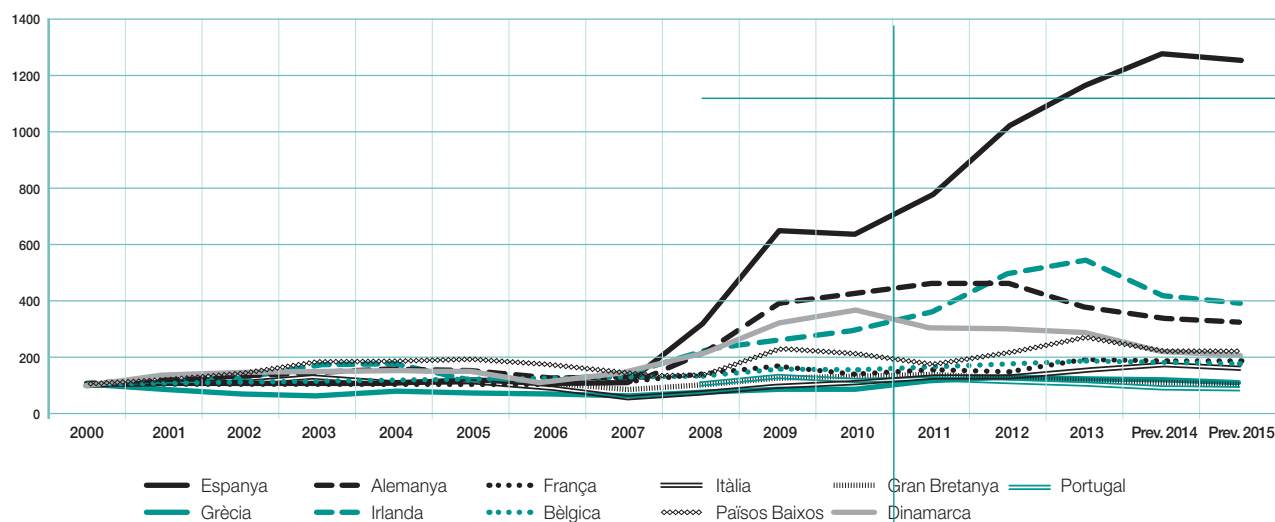
*No inclou Malta i Xipre

**Inclou insolvències i altres tipus de liquidacions

Font: Elaboració pròpia a partir de Creditreform i Eurostat

Gràfic 6

Evolució de les insolvències en els principals països de la Unió Europea, 2000-2015 (base 100 = 2000)



Font: Elaboració pròpia a partir de Creditreform

recessió, com són els països mediterranis i els centreeuropeus. Els anys 2009 i 2012 van ser possiblement els més crítics pel que fa a l'augment de procediments en molts països. L'anàlisi del període 2007-2013 permet diferenciar entre tres grups de països segons l'evolució seguida i la intensitat en la pujada en el nombre de procediments. Un primer grup està integrat pels països que van registrar un ascens més pronunciat de les insolvències, entre els quals destaca significativament Espanya per sobre de la resta, atès que passa de tenir 880 casos el 2007 a registrar-ne 8.934 el 2013, és a dir, més de 10 vegades més. Cal afegir que Espanya va experimentar intensament la crisi econòmica en termes de procediments concursals i liquidacions d'empreses, que van créixer més i més ràpidament que en altres països del seu entorn. L'any 2013 concentrava el 2,6% dels procediments de tot el món quan la seva rellevància dins del PIB mundial era d'un 2%. A més, dins de l'Europa occidental, Espanya passa d'abastar un 1,7% del global dels concursos el 2008 a representar un 4,6% el 2013. En aquest mateix primer grup, juntament amb Espanya, s'hi podria afegir, si bé a una escala bastant menor, Croàcia i Hongria. Un segon grup l'encapçalen països com Portugal, Irlanda i Itàlia, que experimenten increments de les insolvències d'un 338,1, d'un 276 i d'un 158,6%, respectivament, en el període 2007-2013. A aquests es poden afegir altres com la República Txeca, Eslovènia,

Bulgària, els Països Baixos i Dinamarca, amb pujades que signifiquen duplicar el 2013 el nombre de concursos que hi havia el 2007. El quart grup està integrat per països que també experimenten augments en el total d'insolvències però menors a les dels països anteriors. Dins d'aquest hi ha, per exemple, Bèlgica, França, Suècia i la Gran Bretanya. El darrer grup està format per països que, malgrat haver registrat un increment dels procediments concursals al principi de la crisi, l'any 2013 palesaven un global d'insolvències inferior al del 2007. Aquest és el cas d'Alemanya i Àustria.

En el període 2014-2015 es preveu un canvi d'inèrcia important en l'evolució de les insolvències per regions i països. L'any 2014 algunes àrees moderen el ritme d'augment dels procediments (països del centre-est, mediterranis i bàltics), altres modifiquen la tendència ascendent per un descens (Benelux-França i països anglosaxons) i els que menys mantenen la marxa de caiguda d'exercicis anteriors (Alemanya-Àustria). Segons països, destaca el descens dels concursos a Portugal, Luxemburg, Dinamarca i els Països Baixos, i, per contra, l'increment a Hongria, la República Txeca, Espanya i Itàlia. L'any 2015 es preveu que la davallada de les insolvències sigui pràcticament generalitzada a les diverses regions, amb l'excepció de l'àrea d'Alemanya-Àustria, entre les quals s'han de ressenyar els països escandinaus, mediterranis i bàl-

Taula 3

Incidència sectorial de les insolvències en determinats països de la Unió Europea, 2013
(% sobre el total a cada país)

País	Manufactura	Construcció	Comerç (incloses hostaleria i restauració)	Resta de serveis	Total
Alemanya	10,1	15,9	28,2	45,8	100,0
Àustria	6,3	15,5	30,5	47,7	100,0
Bèlgica	6,4	17,0	48,1	28,5	100,0
Dinamarca	8,1	13,9	29,6	48,4	100,0
Finlàndia	14,2	22,5	26,0	37,3	100,0
Espanya	18,3	26,6	22,8	32,3	100,0
França	9,6	25,3	38,2	26,9	100,0
Gran Bretanya	4,5	18,1	15,3	62,0	100,0
Irlanda	8,8	25,4	28,7	37,1	100,0
Itàlia	22,9	21,1	33,6	22,4	100,0
Països Baixos	11,1	17,5	27,6	43,8	100,0
Luxemburg	1,3	9,7	34,4	54,5	100,0
Portugal	23,5	18,7	38,4	19,4	100,0
Suècia	8,1	16,6	34,9	40,4	100,0

Font: Elaboració pròpia a partir de Creditreform

tics. Els països que registraran uns descensos més acusats són Dinamarca, Portugal i Estònia, mentre que les pujades més significatives es produiran a la República Txeca, Luxemburg i Eslovàquia. Val a dir que s'anticipa que Alemanya experimentarà el 2015 un augment dels procediments.

2.2. Evolució segons els sectors d'activitat

Les activitats més afectades per procediments d'insolència a Europa en els darrers anys han estat les del sector serveis. Dades relatives al 2012 i 2013 palesen que un 68,6% de tots

els processos a l'Europa occidental va correspondre a aquesta branca, percentatge que s'elevava al 73,3% en el cas del centre-est europeu. Dins d'aquest sector destaquen per la proporció de concursos les activitats de comerç (hostaleria i restauració inclòs), que abasten un 32 i un 39,1% del global, respectivament. També resulta important el percentatge d'insolvències generades per empreses del sector de la construcció, que representa un 21% del total en els països d'Europa occidental, per un 14,5% en els del centre-est.

Taula 4

Distribució sectorial de les insolvències a Europa segons àrees, 2012-2013 (% sobre el total)

Sector	Països de l'Europa occidental	Països del centre-est d'Europa
Manufactura	10,4	12,2
Construcció	21,0	14,5
Comerç (inclòs hostaleria i restauració)	32,0	39,1
Resta de serveis	36,6	34,2
Total	100,0	100,0

Font: Elaboració pròpia a partir de Creditreform

La incidència sectorial de les insolvències varia significativament per països d'acord amb l'estructura econòmica que els caracteritza i els trets específics dels efectes sectorials de la crisi. Així, per exemple, es pot remarcar l'elevat impacte dels concursos sobre la construcció dins d'Espanya, Noruega, França i Irlanda, països en els quals, el 2013, suposaven poc més d'una quarta part del total. La incidència de les insolvències en activitats terciàries és especialment elevada a la Gran Bretanya, Luxemburg, Bèlgica i Dinamarca. Cal esmentar, especialment, l'impacte dels concursos sobre el comerç (hostaleria i restauració inclòs) a Bèlgica, on el 2013 representaven un 48,1% del global. Pel que fa a les insolvències en activitats manufactureres, els països amb una incidència més gran són Portugal i Itàlia, on aquestes concentraven una mica més d'una cinquena part del total.

“A la Unió Europea ha passat per procediments d’insolvència una mitjana de 130 de cada 10.000 empreses actives en el període 2010-2012”

2.3. Nivell d'utilització de les insolvències als diversos països

A molts països europeus les dades d'insolvències només reflecteixen una part de les dissolucions d'empreses, atès que moltes liquidacions es produeixen sense passar per procediments concursals regularitzats. Això s'explica per la manca d'unes normatives legals adequades, per l'existència d'uns mecanismes institucionals que no funcionen apropiadament o per una manca de cultura favorable a l'ús d'aquest tipus de processos. El grau d'utilització dels procediments d'insolvència dins dels processos generals de liquidació d'empreses a la Unió Europea i als diferents països es pot aproximar mitjançant dos tipus de ràtios. D'una banda, la relativa al pes específic que tenen els concursos sobre el global del teixit empresarial en actiu i, de l'altra, la corresponent a la importància d'aquests sobre les liquidacions d'empreses que es produeixen. En ambdós casos el panorama comunitari palesa una gran diversitat, si bé es poden apuntar alguns trets característics.

A la Unió Europea ha passat per procediments d'insolvència una mitjana de 130 de cada 10.000 empreses actives en el període 2010-2012, proporció que ha crescut al llarg d'aquests anys des de 119 fins a 141. Segons aquest indicador, els països que fan un major ús dels concursos pertanyen a regions diverses. D'una banda, països del centre-est europeu, com ara Hongria i Romania, que encapçalen el rànquing comunitari amb mitjanes de 608 i de 556, respectivament. També resulta elevada a Luxemburg (325). El segueixen, a distància, Dinamarca, Croàcia, Letònia, Àustria i Bèlgica. Per contra, els països que realitzen una menor utilització de les insolvències en terme de teixit empresarial es concentren al centre-est i al sud de la Unió Europea. En la primera zona destaquen Polònia, Bulgària, Eslovàquia i Eslovènia (5, 19, 21 i 50 concursos per cada 10.000 empreses de mitjana entre el 2010 i el 2012, respectivament). Per la seva banda, entre els països meridionals cal ressenyar Grècia, Espanya i Itàlia (6, 19 i 26 casos, respectivament). Pel que fa la resta de països, es pot remarcar que França i Alemanya presenten unes ràtios

Taula 5
Evolució de la incidència de les insolvències a la Unió Europea segons països*, 2010-2012 (ràtio del nombre d'insolvències per 10.000 empreses a cada país)

Països	2010	2011	2012	Mitjana 2010/2012
Hongria**	315	559	950	608
Romania	485	554	630	556
Luxemburg	321	316	339	325
Dinamarca	207	182	182	190
Croàcia	98	328	107	178
Letònia	296	103	96	165
Àustria	163	152	154	156
Bèlgica	160	132	138	143
Mitjana Unió Europea	119	131	141	130
Lituània	131	102	95	109
Estònia	97	113	87	99
Finlàndia	93	94	93	93
França	102	94	92	96
Alemanya	89	84	89	87
Irlanda	87	82	85	85
Països Baixos	75	81	85	80
República Txeca	57	59	77	64
Portugal	49	57	81	62
Gran Bretanya	72	81	77	77
Suècia	69	68	73	70
Eslovènia	44	57	50	50
Itàlia	24	26	27	26
Eslovàquia	20	21	22	21
Espanya	14	18	24	19
Bulgària	22	22	12	19
Grècia	7	5	5	6
Polònia	4	5	6	5

*No inclou Malta i Xipre

**Inclou insolvències i altres tipus de liquidacions

Font: Elaboració pròpia a partir de Creditreform i Eurostat

properes (96 i 87 procediments, respectivament), mentre que la Gran Bretanya es caracteritza per una d'inferior (77).

L'anàlisi del pes específic de les insolvències sobre el total de dissolucions d'empreses palesa un panorama similar a l'anterior segons zones i països. A la Unió Europea, un 19,6% de les empreses que va desaparèixer en el període 2010-2012 va passar per procediments concursals, proporció que va augmentar en aquests anys, sobretot el 2012, des del 16 fins al 24,7%. Els països que recorren en major mesura a les in-

Taula 6
Evolució de la importància de les insolvències sobre la dissolució d'empreses a la Unió Europea segons països*, 2010-2012 (% d'insolvències sobre el total de dissolucions d'empreses)

Països	2010	2011	2012	Mitjana 2010/2012
Bèlgica	53,4	71,0	82,1	68,8
Romania	23,8	47,1	121,2	64,0
Luxemburg	44,5	44,4	47,4	45,5
Hongria	28,0	36,0	61,7	41,9
Àustria	31,3	27,3	29,4	29,3
França	25,2	25,6	34,7	28,5
Croàcia	6,5	28,1	37,1	23,9
Dinamarca	27,3	23,8	20,0	23,7
Mitjana Unió Europea	16,0	17,9	24,7	19,6
Suècia	18,8	19,4	14,2	17,5
Letònia	26,7	7,6	15,1	16,5
Alemanya	12,7	11,8	11,9	12,1
Països Baixos	11,4	11,9	11,8	11,7
Irlanda	9,5	9,1	16,0	11,5
Lituània	7,3	5,9	21,0	11,4
Gran Bretanya	7,8	9,0	7,9	8,2
Estònia	7,1	10,3	6,7	8,0
República Txeca	6,4	5,6	9,2	7,1
Eslovènia	4,9	6,5	5,6	5,7
Portugal	3,7	3,9	5,7	4,4
Itàlia	3,9	3,4	3,9	3,7
Eslovàquia	3,1	1,3	2,6	2,3
Espanya	1,7	2,0	2,6	2,1
Bulgària	2,7	1,7	1,0	1,8

*No inclou Finlàndia, Grècia, Malta, Polònia i Xipre

**Inclou insolvències i altres tipus de liquidacions

Font: Elaboració pròpia a partir de Creditreform i Eurostat

“El sector dels serveis ha estat el més afectat per les insolvències a Europa en els darrers anys, on destaca, sobretot, el comerç (hostaleria i restauració incloses)”

solvències segons aquest indicador són Bèlgica i Romania, amb un 68,8 i un 64%, respectivament, seguits de Luxemburg i Hongria (45,5 i 41,9%, respectivament). En un altre sentit, els països que efectuen un ús més reduït es localitzen, principalment, al centre-est i al sud de la Unió Europea, com ara Bulgària, Eslovàquia, Eslovènia i la República Txeca, d'una banda, i Espanya, Itàlia i Portugal, de l'altra. D'entre la resta de països, cal esmentar que a França un 28,5% de les empreses liquidades van passar entre el 2010 i el 2012 per procediments d'insolvència; a Alemanya, un 12,1%, i a la Gran Bretanya, un 8,2%.

2.4. Principals insolvències empresarials l'any 2014

Dades relatives al període gener-octubre de l'any 2014 posen en relleu que les principals insolvències empresarials segons vendes de les mateixes companyies afectades es concentren en els països econòmicament més importants d'Europa, com són la Gran Bretanya, França i Alemanya, juntament amb els quals destaquen els Països Baixos i Espanya. Majoritàriament, es tracta de firmes que operen en els sectors del comerç i de les manufactures.

La insolvència empresarial més important va ser la de Phones 4U Limited, empresa britànica del sector del comerç al detall, amb una xifra anual de vendes de 1.205 milions d'euros. La van seguir dues firmes franceses, Ascometal i Groupe Fly Atlas, ambdues amb uns ingressos a l'any d'una mica més de 700 milions d'euros. La primera dedicada a la indústria metal·lúrgica i la segona, al comerç. Altres casos que cal assenyalar van ser els de Velagsgruppe Weltbild GmbH (Alemanya), Swets (Països Baixos), Koops Furness (Països Baixos), Grupo Condesa (Espanya) i Groupe Altia (França), tots ells amb un volum anual de vendes superior als 400 milions d'euros i dedicades, majoritàriament, a les manufactures.

3. Conclusions

L'anàlisi efectuada al llarg d'aquest article permet identificar les principals conclusions següents:

Taula 7**Principals insolvències empresarials a la Unió Europea l'any 2014 (gener-octubre)**

Empresa	País	Darrera xifra anual de vendes coneguda (milions d'euros)	Activitat
Phones 4U Limited	Gran Bretanya	1.205	Venda al detall d'equips d'informació i comunicació
Ascometal	França	732	Productes bàsics de ferro, acer i ferroaliatges
Groupe Fly Atlas	França	717	Venda al detall d'equips d'ús domèstic en establiments especialitzats
Verlagsgruppe Weltbild GmbH	Alemanya	616	Publicació de llibres, diaris i altres
Swets	Països Baixos	550	Fons i entitats financeres similars
Koops Furness	Països Baixos	463	Activitats de seus centrals
Grupo Condesa	Espanya	439	Tubs, canonades, perfils buits i accessoris d'acer
Groupe Altia	França	413	Forja, estampació i embotició de metalls
Pouw Automotive Groep	Països Baixos	386	Activitats de societats holding
Domex SZO Odp.	Polònia	347	Programació, consultoria i activitats relacionades
Wellmann Bauteile GmbH	Alemanya	300	Mobles
Grupo Ros Casares	Espanya	299	Productes bàsics de ferro, acer i ferroaliatges
Heiploeg Holding BV	Països Baixos	269	Mineria de lignit
Unipart Automotive Limited	Gran Bretanya	254	Venda de parts i accessoris de vehicles
Less & Forest SRO	República Txeca	239	Silvicultura i altres activitats forestals
Kunststoff-Technik Scherer & Trier GmbH & Co. Kg	Alemanya	238	Productes plàstics
Kruidenier Groep BV	Països Baixos	228	Venda a l'engròs no especialitzada
Rena GmbH	Alemanya	228	Maquinària d'ús general
Estro Groep BV	Països Baixos	222	Serveis a la comunitat
Hansa Group AG	Alemanya	180	Venda a l'engròs de maquinària, equips i subministraments
Strauss Innovation GmbH & Co. Kg	Alemanya	168	Venda al detall en establiments no especialitzats
Sggt Maschinen-Und Anlagenbau GmbH & Co. Kg	Alemanya	164	Tractament i revestiment de metall
Sit-Up Limited	Gran Bretanya	164	Comerç al detall

Font: Elaboració pròpia a partir d'Euler Hermes (octubre-novembre del 2014)

- Hi ha una estreta correlació entre els cicles econòmics i els concursos de creditors, que es veu intensificada en moments de recessió. Amb la crisi del 2007-2008 es va iniciar un increment de les insolvències al món fins al 2009 (pitjor exercici), mentre que, posteriorment, es va produir una davallada que va continuar el 2014 i es moderarà el 2015. Malgrat les tendències internacionals, el comportament de cada gran àrea geogràfica presenta diferències.

- El nombre mundial de procediments d'insolvència l'any 2013 s'estima en prop de 690.000 processos. Les regions que concentren una major proporció són, per ordre d'impor-

tància, la zona d'Àsia-Pacífic, Amèrica del Nord i Europa occidental (30,4, 29,4 i 27,6% del total, respectivament).

- Europa és la regió mundial més castigada per les insolvències empresarials des de principi del segle XXI. De fet, dels 11 països amb més de 10.000 casos un total de set es localitzava a Europa el 2013. Destaquen França, Romania, Alemanya i la Gran Bretanya. Fora d'Europa s'ha d'assenyalar els Estats Units i, a distància, Turquia, el Japó i Austràlia. D'altra banda, es pot afegir que els països que han experimentat amb més virulència els procediments concursals en els darrers anys s'ubiquen, principalment, a Europa. Destaca, sobretot,

Espanya, seguida de la República Txeca, Irlanda, Grècia, Portugal, Romania i Lituània. Fora d'Europa s'ha d'esmentar el Marroc i Nova Zelanda.

- Europa va concentrar l'any 2013 un total de 292.092 concursos de creditors, dels quals 281.033 corresponen a la Unió Europea. Això representa, respectivament, el 42,4 i el 40,7% del global mundial. Dins de la Unió Europea les regions més afectades per insolvències en els darrers anys són els països del centre-est i l'àrea del Benelux-França, amb un 30,4 i un 29,8% del total comunitari, respectivament, seguits de l'àrea d'Alemanya-Àustria i els països mediterranis (14,1 i 10,5%, respectivament). El país de la Unió Europea que concentra una proporció més gran de procediments concursals és França, amb un 22,0% del total en el període 2010-2013, seguit d'Hongria, Alemanya i Romania (amb 14,5, 11,6 i 10%, respectivament).

- El sector dels serveis ha estat el més afectat per les insolvències a Europa en els darrers anys, on destaca, sobretot, el comerç (hostaleria i restauració incloses). La construcció també ha estat una activitat castigada pels procediments concursals, amb especial incidència als països occidentals, com per exemple Espanya, Noruega, França i Irlanda.

- A molts països les dades d'insolvències només reflecteixen una part de les dissolucions d'empreses, atès que moltes liquidacions es produeixen sense passar per procediments concursals regularitzats. Així, es pot apuntar que a la Unió Europea ha passat per processos d'aquest tipus una mitjana de 130 de cada 10.000 empreses actives en el període 2010-2012 i que només un 19,6% de les companyies que ha desaparegut en aquests anys ha recorregut a la formalitat dels procediments d'insolvència. Els països que utilitzen menys els concursos es localitzen al centre-est –per exemple, Bulgària, Eslovàquia i Eslovènia– i al sud –per exemple, Espanya i Itàlia– de la Unió Europea. Per contra, els països que en fan un major ús són Romania, Hongria, Luxemburg i Bèlgica. Tot i així, els països comunitaris que concentren els casos d'insolvència empresarial més importants des del punt de vista de la xifra de negoci són, lògicament, els països econòmicament més rellevants, com la Gran Bretanya, França i Alemanya. ■

Referències

- **Consell General d'Economistes; REFOR Experts en Economia Forense** (2014). *Las refinanciaciones y el tratamiento de las insolvencias empresariales en la recuperación económica. Referencias ineludibles*. Colección Estudios del Consejo General de Economistas.
- **Creditreform** (2014). *Corporate insolvencies in Europe. 2013/14*
- **Creditreform** (2013). *Corporate insolvencies in Europe. 2012/13*.
- **Creditreform** (2011). *Insolvencies in Europe. 2010/11*.
- **Euler Hermes** (2015, gener). *Overview 2015. An Economic Outlook* (núm. 1214).
- **Euler Hermes** (2014, octubre-novembre). *A rotten apple can spoil the barrel. An Economic Outlook* (núm. 1211-1212).
- **Euler Hermes** (2014, maig). *Insolvency World Cup 2014: Who will score fewer insolvencies? An Economic Outlook* (núm. 1207).
- **Euler Hermes** (2013, abril). *Corporate insolvencies: the true nature of the Eurozone crisis. An Economic Outlook* (núm. 1194).
- **Comissió Europea. Empresa i Indústria** (2011). *Business Dynamics: Start-ups, Business Transfers and Bankruptcy*.

LES ACCIONS RESCISSÒRIES EN EL MARC DEL CONCURS DE CREDITORS

Juan F. Garnica Martín

Magistrat, president de la Secció 15a
de l'Audiència Provincial de Barcelona

1. El concepte i la funció de les accions rescissòries

Amb la denominació d'*accions rescissòries* es fa referència a tota una sèrie d'instruments que es poden exercir una vegada declarat el concurs a fi de deixar sense efecte actes del deutor concursat previs a la declaració, encara que relativament pròxims a aquesta, dels quals ha pogut resultar un perjudici per a la massa activa.

També se les denomina *accions de reintegració*, terminologia en la qual es posa l'accent en la finalitat perseguida per aquestes accions, que consisteix en l'efecte que retorni a la massa tot allò que en va sortir de manera improcedent.

El sistema de reintegració ideat per la Llei concursal (LC) és plural, tal com resulta del que estableix l'article 71.7. Si bé l'acció fonamental és la de reintegració concursal, els pressu-

postos de la qual estan regulats en l'apartat 1 del mateix article 71 i desenvolupats en els apartats següents, el sistema es completa conservant la vigència dins del concurs de les accions impugnatòries extraconcursals, substancialment l'acció pauliana i les de nul·litat.

La finalitat que persegueix el sistema de reintegració concursal consisteix a preservar la integritat del patrimoni del deutor per salvaguardar el principi d'igualtat en el tracte dels creditors (*par conditio creditorum*).

2. Característiques

La primera de les característiques del sistema de reintegració concursal consisteix en el seu **caràcter subsidiari**. Això és, l'exercici pressuposa que el deutor no tingui béns suficients amb què satisfer els creditors. Les accions rescissòries no són un sistema de protecció del deutor sinó exclusivament dels seus creditors.

La segona característica consisteix en l'**accessorietat**. La rescissió concursal neix amb el concurs i finalitza amb el concurs. Sens perjudici que algunes de les accions que l'integren tinguin un caràcter diferent i puguin sobreviure a l'acabament del concurs, no s'esdevé així amb l'acció de reintegració concursal en sentit propi.

La tercera característica es concreta en la **naturalesa rescissòria**, que es plasma tant en el fonament de la ineficàcia

com, sobretot, en el règim dels seus efectes: la recíproca devolució de les prestacions amb els seus fruits i interessos i la no afectació a tercers de bona fe (article 73 LC).

Hi cal afegir el seu **caràcter objectiu**, que es concreta que n'hi ha prou que l'acte sigui perjudicial per a la massa, sense l'exigència de requisits addicionals de caràcter subjectiu, com ara la intenció fraudulenta del deutor.

3. L'objecte de la rescissió: actes de disposició del deutor

L'objecte de la reintegració concursal està integrat per actes de disposició patrimonial realitzats pel deutor dins dels dos anys anteriors a la declaració del concurs que hagin ocasionat un perjudici per a la massa.

L'exigència que es tracti d'actes "del deutor" permet excloure els actes dels seus socis o administradors (SAP Barcelona, de 26 de gener de 2010) o del cònjuge.

L'exigència que es tracti d'"actes de disposició patrimonial" ha de ser entesa en sentit ampli, que inclou tant els actes bilaterals com els unilaterals (els pagaments, entre aquests).

No estan incloses les alienacions que haguessin estat conseqüència d'alienacions forçoses (STS, de 17 de desembre de 2008).

En el cas de societats, els actes poden haver estat realitzats per qualsevol dels seus òrgans, a condició que sigui competent, això és, sigui per l'administrador o per la junta general (exemple, el repartiment de dividendes).

I el concepte d'acte de disposició patrimonial inclou la constitució de garanties.

En canvi, **no són reintegrables** els actes ordinaris de l'activitat del deutor fets en condicions normals (article 71.5.1r LC), els actes compresos en l'àmbit de lleis especials reguladores dels sistemes de pagaments i compensació i liquidació de valors i instruments derivats (71.5.2n), les garanties constituïdes a favor dels crèdits de dret públic i a favor del FOGASA en els acords o convenis de recuperació previstos en la seva normativa específica (71.5.3r) i els acords de refinançament assolits pel deutor, així com els negocis, actes i pagaments, qualssevol, que sigui la naturalesa i la forma en la qual s'haguessin realitzat, i les ga-

L'acció de reintegració no es pot convertir en una mena de calaix de sastre en el qual tinguin cabuda totes les accions impugnatòries

ranties constituïdes en execució d'aquests que compleixin els requisits explicats en l'article 71 bis LC.

Per ser reintegrable, l'acte de disposició ha de ser vàlid, de manera que no és procedent la reintegració d'un acte nul sinó que cal acudir a l'acció d'impugnació corresponent, diferent de la rescissòria. L'acció de reintegració no es pot convertir en una mena de calaix de sastre en el qual tinguin cabuda totes les accions impugnatòries per mitjà de les quals defensar els drets de la massa.

Res no impedeix que, essent diverses les accions que simultàniament tinguin la massa davant un acte de disposició patrimonial dubtós, s'exerceixin de manera acumulada en un mateix incident concursal.

4. El perjudici com a fonament de la reintegració

4.1. El concepte de perjudici

El fonament de la reintegració el situa el legislador en el perjudici que els actes hagin pogut causar a la massa, exclouent-hi altres exigències de caràcter subjectiu.

El perjudici pot ser definit com a lesió, menyscapte o sacrifici patrimonial injustificat. Aquest és el denominat *perjudici directe*. No obstant això, el perjudici directe per a la massa no esgota el concepte de perjudici sinó que el concepte de perjudici ha estat entès pels tribunals de manera àmplia, que inclou tant el perjudici estricte o directe com l'indirecte. Tot i que no han faltat opinions crítiques, ha preponderat la idea que el perjudici indirecte, això és, el causat a la *par conditio creditorum* està inclòs en el concepte del perjudici.

El perjudici indirecte es produeix quan, tot i sense que hi hagi pròpiament una lesió per a la massa activa perquè l'operació qüestionada ha estat neutra per a aquesta (n'ha entrat tant com n'ha sortit), en canvi revela una desigualtat de tracte als diversos creditors. Consisteix, per tant, en una vulneració del principi de la *par conditio creditorum* i exigeix que l'acte s'ha-

gi produït en un moment en què ja concorria la insolvència. En conseqüència, per tal que pugui prosperar una acció de reintegració per perjudici indirecte caldrà, en tot cas, que l'AC acrediti que en el moment de fer-lo el concursat ja es trobava en insolvència.

Quan es tracti d'un conjunt d'actes vinculats entre si, el perjudici s'ha d'analitzar, almenys en principi, prenent en consideració el conjunt. Només si el conjunt resulta equilibrat s'ha d'analitzar si les prestacions s'executen de manera lesiva per a la massa.

En el supòsit d'operacions complexes cal fer l'examen del perjudici prenent en consideració el conjunt (així es pot veure a la SAP Barcelona, 15a, núm. 315/2013, de 24 de juliol de 2013). Aquest és el cas de nous préstecs amb garanties reals la destinació de les quals és pagar deutes anteriors.

4.2. La prova del perjudici

El perjudici ha de ser acreditat per qui exerceixi l'acció de reintegració, si bé el legislador permet presumir-lo en alguns casos. En ocasions, sense admetre prova en contrari, com succeeix quan es tracta d'actes de disposició a títol gratuït, llevat de les liberalitats d'ús, i de pagaments o altres actes d'extinció d'obligacions el venciment dels quals sigui posterior a la declaració del concurs (article 71.2 LC). En d'altres, amb el caràcter de simples presumpcions *iuris tantum*, que admeten prova en contrari, com ocorre en els actes següents (article 71.3 LC):

- 1r. Els dispositius a títol onerosos realitzats en favor d'alguna de les persones especialment relacionades amb el concursat.
- 2n. La constitució de garanties reals a favor d'obligacions preexistents o de les noves contretes en substitució d'aquelles.
- 3r. Els pagaments o altres actes d'extinció d'obligacions que comptessin amb garantia real i el venciment de les quals fos posterior a la declaració del concurs.

4.3. El moment en què és referible l'examen del perjudici

Com a punt de partida, el moment rellevant al qual referir l'examen de la concurrència de perjudici és el moment en què es va produir l'acte que es vol rescindir. Per tant, d'això es deriva que el moment rellevant no pot ser el de la declaració del concurs o bé el moment en què s'exerceix l'acció de reintegració o bé el de la resolució sobre aquesta.

Llevat del cas de perjudici indirecte, en el qual ja hem analitzat que cal que es presenti el pressupost objectiu del concurs (la

insolvència) en el moment de realització de l'acte, en els supòsits de perjudici directe no és precís que es presenti insolvència quan l'acte es realitza.

No obstant això, no n'hi ha prou que l'acte fos perjudicial en el moment de fer-se sinó que cal que, a més, ho continuï sent en el moment de declarar-se el concurs, que és el moment en què pròpiament comença a existir la massa. Per això s'ha dit amb encert (Gimeno-Bayón) que, per valorar el perjudici, cal analitzar l'acte en el moment de la seva execució, però projectant la situació d'insolvència de manera retroactiva al moment d'execució de l'acte.

4.4. Supòsits concrets d'apreciació de perjudici

La possibilitat d'apreciar l'existència de perjudici ha plantejat problemes extraordinaris en alguns casos que han arribat als tribunals. Entre aquests podem fer referència a les garanties contextuais i a la distribució de dividends.

a) Les garanties contextuais

S'ha plantejat amb freqüència la possibilitat de rescindir les garanties contextuais, això és, les prestades pel concursat a favor d'un tercer que, de manera simultània, rep el crèdit.

La STS de 30 d'abril de 2014 (ROJ: STS 1954/2014) afronta aquesta qüestió en un cas de garantia prestada en el seu supòsit de grup d'empreses per una filial a un crèdit de la matriu. El TS, després d'haver aclarit el camí afirmant que l'acte no era gratuït sinó onerosos, entra a examinar el perjudici i afirma: "Per decidir si ha existit un sacrifici injustificat del patrimoni del garant, que posteriorment, després de la declaració de concurs, constituirà la massa activa del concurs esmentat, s'ha d'examinar únicament si ha existit algun tipus d'atribució o benefici en el patrimoni del garant, que justifiqui raonablement la prestació de la garantia".

I més endavant raona:

«En les garanties contextuais intragrup es pot considerar exclosa l'existència de perjudici patrimonial si hi ha una atribució patrimonial, si més no indirecta, a favor de la societat garant, d'una entitat suficient per justificar la prestació de la garantia.

»Però la simple existència d'un grup de societats no és per ella mateixa justificativa de l'existència d'aquesta atribució o benefici patrimonial que exclogui el perjudici en la constitució de la garantia. No n'hi ha prou, doncs, amb la invocació en abstrac-

te de l'“interès de grup” per excloure l'existència de perjudici en la constitució d'una garantia intragrup, cal concretar i justificar el benefici econòmic obtingut pel garant. És més, de vegades, alguns resultats profitosos per a l'“interès del grup” es poden aconseguir a costa de sacrificar els interessos objectius d'una o algunes de les societats consorciades, cosa que els creditors d'aquestes no estan obligats a suportar.

«Cada una de les societats integrades en el grup té una personalitat jurídica, i un patrimoni, independent de les altres, que constitueix un centre d'imputació individualitzat de relacions jurídiques. El grup de societats, com a tal, manca de personalitat jurídica pròpia, i per tant d'un patrimoni propi. Cada societat és exclusiva titular del seu propi patrimoni, que respon de les seves obligacions. No hi ha un “patrimoni de grup”, ni un principi de comunicabilitat de responsabilitats entre els diferents patrimonis de les diferents societats pel mer fet d'estar integrades en un grup, sense perjudici de situacions excepcionals de confusió de patrimonis, o que justifiquin d'una altra manera l'aixecament del vel».

Podria dir-se que l'existència de grup permet justificar l'exclusió que l'acte sigui gratuït, davant de l'eventualitat que hi hagi un interès grupal que ho justifiqui, però no justificar l'absència de perjudici. Per a això cal examinar si la societat dominada ha obtingut avantatges compensatoris que puguin justificar la concessió de les garanties. Si hi ha avantatges, directes o indirectes, no hi ha perjudici. Si no hi ha avantatges, existirà perjudici.

b) El pagament de dividendes

Un altre supòsit en el qual planteja especials problemes l'examen del perjudici és el cas en què la concursada ha acordat dins dels dos anys anteriors a la sol·licitud de concurs el repartiment de dividendes entre els seus socis. L'especialitat, i dificultat, del cas procedeix de les circumstàncies següents:

- És dubtós quin és l'acte davant el qual s'ha de dirigir l'acció: si davant l'acord social o davant l'acte de pagament o bé davant d'ambdós.
- Si el pagament és un acte gratuït (i entra en joc la presumpció de perjudici) o onerós.

El criteri que ha dominat en la jurisprudència menor ha estat considerar que tant poden ser objecte d'impugnació autònoma els acords de repartiment de dividendes com el mateix pagament de manera independent i que l'acte no és gratuït sinó

onerós, atès que el dividend és contraprestació del capital. Quant al fons, s'ha considerat que, en principi, és admissible que la societat hagi pogut repartir dividendes en el període sospitós (dos anys abans de la declaració), amb l'excepció que ja es presentés la situació d'insolvència o bé que fos el mateix repartiment que la pogués provocar.

5. Efectes de la reintegració concursal

Els efectes de la reintegració concursal estan regulats en l'article 73 LC, que estableix el següent:

«1. La sentència que estimi l'acció ha de declarar la ineficàcia de l'acte impugnat i condemnar a la restitució de les prestacions objecte d'aquell, amb els seus fruits i interessos.

»2. Si els béns i drets sortits del patrimoni del deutor no es poden reintegrar a la massa perquè pertanyen a un tercer no demandat o que, d'acord amb la sentència, ha procedit de bona fe o gaudeix d'irrevocabilitat o de protecció registral, s'ha de condemnar a qui hagi estat part en l'acte rescindit a lliurar el valor que tenien quan van sortir del patrimoni del deutor concursat, més l'interès legal; si la sentència aprecia mala fe en qui va contractar amb el concursat, se l'ha de condemnar a indemnitzar la totalitat dels danys i perjudicis causats a la massa activa.

»3. El dret a la prestació que resulti a favor de qualsevol dels demandats com conseqüència de la rescissió tindrà la consideració de crèdit contra la massa, que s'ha de satisfer simultàniament a la reintegració dels béns i drets objecte de l'acte rescindit, llevat que la sentència aprecii mala fe en el creditor, cas en què es considerarà crèdit concursal subordinat».

Per tant, els efectes derivats de l'èxit de l'acció de reintegració són els següents:

a) La ineficàcia de l'acte rescindit, que produeix els seus efectes *ex nunc*, això és, des de la declaració. Aquesta ineficàcia opera en un doble pla: **(i)** davant els qui van ser part en el negoci; i **(ii)** davant els successius subadquirents. Per tal que operi en el primer no cal que es presentin particulars requisits subjectius; en canvi, per tal que pugui operar en el segon, cal la concurrència d'un element subjectiu, l'absència de bona fe en el subadquirent. La ineficàcia, en principi, afecta la totalitat de l'acte o acte de disposició si bé no és descartable que hi pugui haver supòsits en els quals l'afectació sigui parcial.

“Les accions de nul·litat són imprescriptibles i poden exercir-se en qualsevol moment; la d'anul·labilitat està sotmesa al termini de prescripció de quatre anys”

b) La restitució de les prestacions objecte de l'acte rescindit, amb els seus fruits i interessos. Implica la restauració de la situació anterior a l'acte impugnatiu, la qual cosa també comporta rescabalar la massa de les despeses derivades del negoci rescindit, almenys en el cas que s'hagi actuat de mala fe.

L'abast d'aquesta restitució depèn de la naturalesa de cadascun dels actes rescindits. Si es tracta d'un acte unilateral (com el pagament o la compensació) només afecta aquest acte i no el negoci bilateral que pot portar causa.

En cas que allò que és rescindit sigui el negoci de constitució d'una hipoteca, cal analitzar el contracte per virtut del qual es va constituir la garantia, per determinar si es tracta de garantir una obligació ja preexistent, cas en què la rescissió només afectarà la garantia, o bé si l'obligació garantida es va crear simultàniament, supòsit en el qual la restitució ha d'afectar ambdues.

El crèdit a favor de la contrapart al concursat és un crèdit contra la massa (article 84.2.8è LC) i ha de ser abonat per l'administració concursal de manera simultània a la reintegració dels béns o drets objecte de l'acte rescindit. De manera que, mentre l'administració concursal no satisfaci aquesta contraprestació, no estarà tampoc obligada la contrapart a complir la seva. Excepcionalment, en el cas que la contrapart hagi actuat amb mala fe, l'article 73.3 LC en preveu la transformació en crèdit concursal, concretament en crèdit subordinat (article 92.6è LC).

En cas que la restitució no sigui possible, ja sigui perquè s'hagi consumit o extingit el dret objecte de la reintegració o perquè s'hagin transferit a tercers que no puguin ser condemnats pel seu caràcter de tercers protegits, es transforma l'obligació de restitució en la d'indemnitzar els danys i perjudicis (prestació per equivalència). En el cas que la impossibilitat de restituir el bé sigui imputable a mala fe de la contrapart, se la pot a indemnitzar els danys i perjudicis.

Que els efectes de la rescissió puguin assolir la segona transmissió exigeix que el subadquirent hagi estat demandat i condemnat i no hagi actuat de bona fe o estigui protegit per una situació d'irrevindicabilitat del bé o de protecció registral.

6. Termini per a l'exercici de les accions de reintegració

S'ha de distingir en funció de l'acció de la qual es tracti. L'acció rescissòria concursal es pot exercir des de la declaració del concurs i s'extingeix, normalment, amb el seu acabament, llevat del cas que s'hagi aprovat prèviament un conveni, supòsit en el qual la possibilitat d'exercir-la finalitza en el moment en què pren eficàcia el conveni i desapareixen els efectes del concurs (article 133.2 LC).

Pot exercir-se en qualsevol fase del concurs, tant durant la fase comuna com durant la de conveni o la de liquidació. Aprovat el conveni no és possible l'exercici de noves accions però sí la continuació de les ja exercides (article 133.3 LC). No obstant això, hi ha la possibilitat que el mateix conveni estableixi la possibilitat d'exercir noves accions, com a excepció a la regla general. Incomplert el conveni i oberta la fase de liquidació com a conseqüència d'això, es reobre la possibilitat d'exercir noves accions rescissòries per part de l'administració concursal, que s'haurà de reposar en el càrrec.

Quant a les accions de caràcter extraconcursal, com ara les impugnatòries o la pauliana, cal atendre la naturalesa de cada una per saber si estan o no subjectes a un termini determinat i quin és aquest. Les accions de nul·litat són imprescriptibles i poden exercir-se en qualsevol moment; la d'anul·labilitat està sotmesa al termini de prescripció de quatre anys (article 1301 CC), igual que la revocatòria (article 1299 CC). Aquestes accions no s'extingeixen per la conclusió del concurs, a conseqüència del seu caràcter extraconcursal.

7. Legitimació activa per exercir l'acció de reintegració

La legitimació activa per a l'exercici de les accions rescissòries i altres d'impugnació correspon a l'administració concursal (article 72.1 LC). Per tant, en principi, només l'AC gaudeix de legitimació activa per a l'exercici de les accions de reintegració concursal.

No ostenta legitimació el deutor com a conseqüència del fet que allò que s'impugna és un acte seu que, almenys en principi, és vàlid i que l'efecte de la reintegració no pot beneficiar-lo sinó que únicament poden resultar beneficiats els creditors. I també s'exclou, almenys provisionalment, la legitimació dels

“Si el bé que es pretén reintegrar ha estat transmès a un tercer, la demanda també s’ha de dirigir contra aquest quan l’actor busca desvirtuar la presumpció de bona fe”

creditors, com a forma d’impedir un exercici desordenat de diverses accions amb un mateix objecte. No obstant això, als creditors se’ls atribueix una legitimació subsidiària que es troba regulada al mateix article 72.1 LC en els termes següents: “Els creditors que hagin instat per escrit de l’administració concursal l’exercici d’alguna acció, assenyalant l’acte concret que es vol rescindir o impugnar i el fonament per fer-ho, estan legitimats per exercir-la si l’administració concursal no ho fa dins els dos mesos següents al requeriment. En aquest cas, quant a les despeses i costes dels legitimats subsidiaris s’aplica la norma prevista en l’apartat 4 de l’article 54”.

Un supòsit especial de legitimació és el que es regula en l’article 72.2 LC, que atribueix legitimació exclusiva a l’administració concursal per a l’exercici d’accions rescissòries i altres d’impugnació que puguin plantejar-se contra els acords de refinançament de l’article 71 bis, excloent-hi la legitimació subsidiària dels creditors en aquest cas.

8. Legitimació passiva

Les demandes de rescissió s’han de dirigir contra el deutor i contra els qui hagin estat part en l’acte impugnat. Si el bé que es pretén reintegrar ha estat transmès a un tercer, la demanda també s’ha de dirigir contra aquest quan l’actor busca desvirtuar la presumpció de bona fe de l’adquirent o atacar la irreivindicabilitat de què gaudeix o la protecció derivada de la publicitat registral.

9. Procediment per substanciar les accions rescissòries

L’article 72.4 LC determina que el tràmit per mitjà del qual s’han de substanciar les accions rescissòries i altres d’impugnació és el propi de l’incident concursal.

Es tracta d’un incident de la secció tercera del concurs que se substancïa en peça separada.

La regulació d’aquest procediment es troba dins de l’article 192 LC i següents, particularment en l’article 194. Es tracta

d’un procés declaratiu amb estructura contradictòria que s’estructura en dues fases: (i) una d’al·legacions que es desenvolupa per escrit; (ii) una altra, eventual, de prova que es desenvolupa d’acord amb les regles de la vista del judici verbal.

La sentència que hi posa fi és susceptible d’apel·lació directa (article 197.4 LC).

No es pot descartar la possibilitat d’adoptar mesures cautelars, a l’empara del que estableix la LEC, quan es presentin els pressupostos exigits en aquesta i a fi de garantir l’èxit de l’acció exercida. ■

L'EXTINCIÓ

COL·LECTIVA DE LES RELACIONS LABORALS EN EL NOU MARC DEL PROCEDIMENT CONCURSAL

César Suárez

Magistrat-jutge titular del Jutjat Mercantil
número 1 de Tarragona

Amb l'entrada en vigor de la Llei 22/2003, de 9 de juliol, concursal, es dóna carta de naturalesa al reconeixement dins del concurs de creditors dels crèdits dels treballadors de l'empresa en concurs i, de manera especial, a l'atribució al jutge del concurs de la resolució dels aspectes més transcendents en què la declaració de la insolvència pot afectar els treballadors de l'empresa transitòriament o definitivament afectada per aquesta insolvència.

Així, en l'article 64 de la Llei esmentada (en endavant, LC), i després d'algunes reformes des de la primera produïda el 2009, es configura un règim d'intervenció del jutge concursal –que ho és mercantil– en la tramitació i resolució no solament de l'extinció col·lectiva de les relacions laborals, sinó també pel que fa a la modificació substancial de les condicions de treball, a la suspensió i al trasllat col·lectiu.

De fet, la intervenció judicial, amb el consegüent control de legalitat, que no queda contret a la mera comprovació del compliment dels requisits formals de l'expedient, resulta en l'actualitat particularment més intensa en la mesura que, després de la reforma laboral operada per Reial Decret Llei 3/2012

i Llei de convalidació 3/2012, com se sap, s'ha suprimit la intervenció administrativa i judicial dels expedients de regulació d'ocupació, i es limita únicament, respecte de l'extinció col·lectiva, a un control de legalitat estructural.

Aquesta circumstància implica, sobre la base de l'atribució al jutge del concurs d'autèntiques facultats jurisdiccionals pròpies de l'ordre social, que en l'àmbit del concurs de creditors, i amb les peculiaritats legalment previstes, es manté inalterada la supervisió i decisió final del jutge respecte de la validesa de les mesures modificadores i extintives de les relacions laborals.

En l'anàlisi de l'àmbit d'aplicació dels expedients col·lectius, si ens atenim al tenor literal de l'article 64.1 LC, constatem el següent: "Els expedients de modificació substancial de les condicions de treball de caràcter col·lectiu, inclosos els trasllats col·lectius, i de suspensió o extinció col·lectives de les relacions laborals, una vegada declarat el concurs, s'han de tramitar davant del jutge del concurs per les regles que estableix aquest article".

Per tant caldrà acudir a la regulació continguda a l'Estatut dels treballadors per determinar, atès el silenci de la Llei concursal en aquest punt, quan ens trobem davant de supòsits d'extincions, modificacions o suspensions col·lectives.

Després de la reforma de la Llei concursal operada per la Llei 38/2011, s'afegeix un nou paràgraf a l'apartat 4 de l'article 64, pel qual "l'administració concursal pot sol·licitar la col·laboració del concursat o l'auxili del jutjat que consideri necessari per a la seva comprovació".

D'aquesta manera l'administració concursal pot, després de tenir-ne coneixement, valorar si concorre oportunitat de les mesures que s'han d'acordar, si bé, en última instància, correspon al jutge ponderar, excedint el que es pugui considerar com un simple control de legalitat, si les raons esgrimides, i que es contreuen als supòsits d'existència de causa econòmiques, tècniques, organitzatives o de producció, justifiquen les mesures interessades pel sol·licitant.

La LC vincula l'aprovació de l'expedient a la viabilitat en el futur de la concursada, la qual cosa planteja seriosos dubtes respecte del tipus de control judicial que és exigible en aquest punt; sembla que, atès que el jutge no és un expert en qüestions econòmiques, la previsió de supervivència futura de l'empresa l'ha de fer l'administrador concursal, i n'hi haurà prou d'arribar a una conclusió indiciària o indirecta.

Més interessant des del punt de vista del control judicial resulta el fet que tota la negociació, durant el període de consultes, s'ha d'efectuar d'acord amb les exigències de la bona fe, ja que altrament això compromet l'eficàcia estructural de l'acord; en aquest sentit, des del 2011, es permet que la mateixa concursada participi en el període de consultes, a semblança del que succeeix respecte de l'extinció col·lectiva extraconcursal, però limitat al supòsit d'intervenció de facultats de l'administració societària; amb tot, penso que fins i tot en seu de suspensió de facultats, quan aquesta és declarada pel jutge únicament per motiu de l'obertura de liquidació, seria possible la participació de l'administrador social, si bé, com és lògic, la negociació quedaria seriosament llastada i limitada pel caràcter de no continuïtat empresarial.

Respecte del règim de les majories, contingut en l'article 64.6 LC, d'acord amb el qual "l'acord requereix la conformitat de la majoria dels membres del comitè o comitès d'empresa, dels delegats de personal, de la comissió de treballadors, si s'escau, o de les representacions sindicals, si n'hi ha, sempre que representin la majoria d'aquests. És procedent dir que el seu nou tenor literal ve donat per la que, al seu torn, és la nova redacció del 64.2, on es determina qui ha d'actuar en repre-

sentació dels treballadors. En tot cas, l'acord es pot haver assolit abans de la presentació de l'expedient, i de fet això s'esdevé en la majoria dels supòsits, per l'intrínsecament limitat caràcter de la negociació, condicionada de manera irreversible les més de les vegades a la insolvència definitiva de l'empresa.

Un cop assolit l'acord, només cal incloure amb precisió en la sol·licitud i, sempre en la interlocutòria d'aprovació, la relació circumstanciada de treballadors afectats, amb particular referència al còmput del salari dia i de l'antiguitat del treballador, la qual cosa resulta molt important a l'hora de fixar amb exactitud el càlcul de les indemnitzacions, atès que l'única referència legal és merament quantitativa, però no exclou possibles discrepàncies respecte dels dos conceptes indicats, en tot cas, les possibles impugnacions dels treballadors afectats, en la mesura que no ho són de fons sobre la legalitat o conveniència de l'adopció de la mesura extintiva, seran articulades per mitjà del procedent incident concursal, per la naturalesa individual de l'acció exercida, en la mesura que afecta també la relació jurídica individual (article 64.8 LC).

L'article 64.7 LC diu expressament, en el paràgraf tercer: "La interlocutòria, en cas que s'acordi la suspensió o l'extinció col·lectiva dels contractes de treball, té efectes des de la data en què es dicti, llevat que en la interlocutòria es disposi una altra data posterior, i té les mateixes conseqüències que la resolució administrativa de l'autoritat laboral recaiguda en un expedient de regulació d'ocupació, a efectes de l'accés dels treballadors a la situació legal de desocupació".

La previsió que els efectes extintius puguin ser diferits en el temps resulta útil en els casos en què, un cop prevista la liquidació de la concursada, cal mantenir fins a un moment final part de la plantilla, generalment en funcions de manteniment de la producció o de col·laboració en les tasques materialment liquidatòries, en aquest cas, la interlocutòria pot declarar l'extinció de la totalitat dels contractes compromesos però establint-hi efectes successius, *sensu contrario*, i amb claredat des de la reforma del 2011, no és possible en cap cas atribuir a la interlocutòria cap efecte retroactiu, ja que la resolució judicial té eficàcia constitutiva.

Quant al règim de recursos, l'apartat 8 de l'article 64 preveu un doble règim segons que l'objecte de recurs sigui la decisió que afecti la col·lectivitat dels contractes laborals o, en canvi, només algun aspecte que podríem qualificar de, segons el

“El recurs de suplicació pot plantejar el problema de si es pot exigir la consignació o aval de l'import de la indemnització fixada”

que s'ha descrit abans, purament individual, i no determinant de l'eficàcia extintiva en sentit propi.

Doncs bé, en el primer cas, el recurs procedent és el de suplicació davant la Sala Social del TSJ, amb les particulars característiques probatòries que aquest recurs exigeix, mentre que en el segon cas caldria acudir a l'incident concursal.

El recurs de suplicació pot plantejar el problema de si es pot exigir la consignació o aval de l'import de la indemnització fixada, en el cas que l'interposi l'administració concursal o la mateixa concursada, que es troba generalment davant de serioses dificultats de liquiditat; després d'alguna vacil·lació jurisprudencial, la qüestió es pacifica des de la Interlocutòria del Tribunal Suprem, Sala Social, de data 7 de juny de 2011, en el sentit que cap raó no en justifica una exclusió en aquest cas, i per tant s'ha de seguir el mandat legal general.

Per acabar, convé fer una referència als criteris de coordinació entre el procediment d'acomiadament col·lectiu que es pugui haver iniciat en seu empresarial, és a dir, fora del concurs, i el mateix incident concursal.

Als efectes de determinar quan s'entén que es troba en tramitació un “expedient de regulació d'ocupació” una vegada declarat el concurs (art. 64.1.II LC), i de conformitat amb els criteris aprovats pels jutges mercantils de Catalunya, de 3 de juliol de 2014, caldrà verificar si l'empresari ha notificat l'acomiadament col·lectiu als treballadors, cosa que no exigeix, amb l'actual normativa, cap autorització de l'autoritat laboral.

Produïda aquesta comunicació, correspon a l'administració concursal l'execució de la resolució d'acord amb l'article 64.1.III LC.

En cas contrari, el secretari judicial ha de citar a la compareixença l'article 64.1.II LC els legitimats per a la continuació de l'expedient dins del concurs.

El grup patològic d'empresa

El concepte de grup d'empreses té un doble vessant, mercantil i laboral, substancialment diferent en un i altre cas i, en conseqüència, allà on conflueixen ambdues, això és, en seu d'expedients d'extinció col·lectiva de relacions laborals constant concurs, es poden produir greus problemes, fins i tot processals, a l'hora de determinar si hi ha o no grup empresarial amb vista a protegir els drets dels treballadors afectats.

La reforma de la Llei concursal operada per la Llei 38/2011 introdueix mecanismes de nou encuny en l'article 64.5 a l'efecte que el jutge del concurs verifiqui si hi ha o no grup d'empreses en el qual es pugui tenir per participi la societat concursada, única, si és el cas, respecte de la qual es dilucida la problemàtica laboral, sigui quina sigui, però molt especialment en l'àmbit de l'extinció col·lectiva de les relacions laborals.

Així, s'introdueix per primera vegada la possibilitat que els treballadors, per mitjà dels seus representants, puguin sol·licitar la documentació precisa, generalment de naturalesa comptable, per acreditar la consolidació entre les diferents societats a les quals s'imputa l'existència de grup. A aquests efectes, es possibilita l'auxili judicial a fi que puguin ser aportades a l'expedient aquestes dades rellevants; però és que, fins i tot es preveu que sigui el jutge del concurs qui acordi la participació en el període de consultes d'altres persones, físiques o jurídiques, que indiciàriament puguin constituir una unitat d'empresa.

Ara bé, aquesta documentació o, en definitiva, l'activitat probatòria que es duu a terme dins del concurs necessàriament estarà condicionada pel mateix concepte de grup empresarial i, a *posteriori*, per les pròpies característiques processals de la regulació dels expedients col·lectius en seu judicial i dins del concurs.

El concepte legal de *grup d'empresa*, des d'una òptica mercantil, està condicionat, per exprés imperatiu de la Llei concursal, a la regulació que en fa l'article 42 del Codi de Comerç.

D'acord amb aquest precepte, després de l'última reforma, només es pot proclamar l'existència de grup quan “una societat tingui o pugui tenir, directament o indirectament, el control d'una altra o d'altres societats” amb la legal presumpció que hi ha aquest control en les situacions allà expressament previstes.

Per tant, el concepte de *grup empresarial* és especialment limitat des de l'àmbit mercantil, ja que amb la nova regulació,

molt més restrictiva que l'originària, es descarta l'existència dels anomenats *grups verticals per coordinació*, en els quals la idea d'unitat grupal es construeix o articula a l'entorn del concepte d'*unitat de direcció o de control*, però no circumscrits aquests a una pura subordinació de caràcter jeràrquic, i, sens dubte, mai en situació de supeditació al mer fet comptable o fiscal de la consolidació de comptes.

La qüestió ha estat exemplarment tractada, segons la meua opinió, en el vot particular emès pel magistrat Juan Garnica, president la Secció 15a de l'Audiència Provincial de Barcelona, discrepant de l'opinió majoritària en la Sentència d'aquest òrgan judicial de data 5 de desembre de 2013, segons el qual:

“El grup és una cosa dinàmica, funcional, que gira a l'entorn d'una idea que respon a aquest caràcter, la idea del control directe o indirecte. Per això crec que el concepte de grup que hem de deduir de l'article 42.1 C Com ha de ser molt més que un mer concepte formal i estàtic per erigir-se en un concepte jurídic i econòmic que doni resposta adequada a les diverses situacions que el legislador ha pres en consideració per apreciar la rellevància d'aquest concepte en els diversos àmbits en els quals li reconeix eficàcia jurídica. En suma, i com vam tenir ocasió de dir en la nostra Sentència de 24 de febrer de 2011, l'existència de grup és una qüestió de fet, ja que caldrà analitzar en cada cas si existeix la relació de control que exigeix l'existència de grup. I el paràmetre essencial a prendre en consideració és de caràcter econòmic, ja que el control es tradueix, comunament, en un «control econòmic», que permeti a una societat exercir la seva influència de forma decisiva sobre una altra o d'altres”.

D'acord amb la més que raonable necessitat d'inclinar-se per una interpretació extensiva del concepte de grup empresarial en seu mercantil, és cert que, amb la modificació de l'article 64 i pel que fa a la problemàtica aquí tractada, s'incardina en l'àmbit del concurs un concepte de l'anomenada *patologia del grup d'empreses*, o *grup patològic*, directament extret de la jurisprudència social, pel qual s'hi pugui incloure també aquelles situacions de control d'una diversitat de societats per una sola persona física, si és el cas que es produeixi una unitat d'actuació que comprometi els drets dels treballadors.

Així doncs, quan es tracta de donar resposta a les al·legacions que els representants dels treballadors puguin fer, si n'és el

“La venda de l'empresa o d'una unitat productiva té el mateix règim que la realització individualitzada o en lots dels elements que componen l'actiu”

cas, en el marc d'un expedient de regulació d'ocupació en seu concursal, en el sentit d'existència de grup, s'ha de decantar el jutge del concurs per una anàlisi àmplia de la patologia, ponderant si s'ha produït la certament freqüent situació de tràfec continu dels treballadors d'una empresa a una altra de les que integren el grup, sense solució de continuïtat material en aquestes relacions laborals, però amb una pluralitat de contractes.

Una altra cosa diferent, i fora d'això, la que requereix més clarificació, és la relativa a les conseqüències que se'n poden derivar si el jutge del concurs arriba al convenciment que l'empresa concursada que interessa la declaració judicial d'extinció de totes o part de les seves relacions laborals integra un grup amb altres societats que no són presents en el concurs perquè resten al marge de la situació d'insolvència de la sol·licitant.

En aquest cas podríem preguntar-nos si és possible que el jutge del concurs declari l'existència de grup i, donant per extingits els contractes, acordi una indemnització per acomiadament objectiu, o sigui, al marge de la legalment prevista per a l'extinció col·lectiva dels contractes en seu concursal (és a dir, els 45 dies o 33, en lloc de 20 dies de salari per anualitat treballada, amb un màxim de 12 mensualitats) o si, al contrari, s'hauria de limitar a declarar l'extinció amb aquesta última indemnització, contraient els seus efectes només a l'empresa en concurs, amb la qual cosa privaria els treballadors afectats d'acudir a la jurisdicció social, tota vegada que les relacions laborals ja haurien estat extingides pel jutge del concurs.

En un o un altre cas la solució no és satisfactòria: la segona possibilitat descrita resulta profundament injusta perquè, si s'ha acreditat el grup, s'estaria impossibilitant una autèntica tutela judicial dels treballadors afectats; en canvi, si s'optés per declarar una indemnització superior s'estaria incorrent, en la meua opinió, en una vulneració dels drets de les altres societats integrants de la unitat, no comparegudes en l'expedient de regulació d'ocupació concursal i, per tant, sense possibili-

tat d'haver efectuat al·legacions, ultra això, s'estaria compromentent la massa activa del concurs, gravant-la amb indemnitzacions superiors a les previstes per al supòsit ordinari de no concurrència de grup.

Per tant, crec que l'única possibilitat, donant per suposat que hagi estat demostrada, en la fase de consultes, la concurrència de grup empresarial, seria rebutjar les pretensions extintives de les relacions laborals sol·licitades del jutge del concurs, precisament per entendre que no s'evidencien les raons econòmiques, i fins i tot organitzatives, legalment exigides, atès que hi ha l'opció de derivar els contractes objecte de l'expedient a les altres societats grupals.

Finalment, no podem obviar en l'anàlisi dels aspectes més rellevants de les extincions col·lectives de les relacions laborals, la tan actual qüestió de l'alienació de la unitat productiva i la rellevància d'aquesta a l'hora de determinar si en el cas de transmissió global, amb els treballadors, se subroga l'adquirent, per successió d'empresa, en els crèdits laborals i en els de la Seguretat Social.

La LC, des de la seva inicial redacció, preveu com a sistema d'alienació preferent el de la venda de la unitat productiva com a instrument per al manteniment dels llocs de treball i els efectes positius que implica la continuïtat de l'activitat econòmica així com l'estalvi de costos per al concurs, amb els beneficis correlatius per a la resta de creditors, atès que evita l'increment de crèdits contra la massa inherent a l'extinció dels contractes de treball pendents. Així es dedueix, sense gènere de dubte, dels articles 148.1 i 149.1 LC.

El Reial Decret Llei 11/2014, en la mateixa línia que el precedent Reial Decret Llei 4/2014, després Llei 17/2014, introdueix un nou precepte, el 146 bis; doncs bé, la regla general que preveu l'apartat 4 de l'article 146 bis en cas de transmissió d'unitat productiva és que aquesta no ha de dur aparellada obligació de pagament dels crèdits no satisfets pel concursat abans de la transmissió, ja siguin concursals o contra la massa, en la mateixa línia indicada judicialment.

Així, la SAP de Barcelona de 29 novembre 2007 havia assenyalat que "l'alienació de l'empresa o de la unitat productiva dins de la liquidació es duu a terme lliure de deutes, això és l'adquirent no se subroga en els deutes del concursat, sens perjudici de les garanties reals que puguin gravar algun dels

béns mobles o immobles incorporats a l'empresa o unitat productiva. A aquests efectes, la venda de l'empresa o d'una unitat productiva té el mateix règim que la realització individualitzada o en lots dels elements que componen l'actiu. [...] La liquidació concursal va encaminada a la realització de la massa activa per tal de, amb el que s'obtingui, pagar els creditors, afectats pel principi de la *par conditio creditorum*, segons les regles de pagament derivades de la classificació de crèdits i de l'existència de crèdits contra la massa. En aquesta lògica, els creditors cobren dins del concurs i amb el que s'obté de la realització de l'actiu, per l'ordre derivat de la classificació dels seus crèdits, sense que, llevat del cas que aquells que tinguin garantit el crèdit amb una garantia real, tinguin dret a fer-ho dels tercers que adquireixin els béns realitzats o l'empresa o unitat productiva, en cas que s'opti per aquesta forma de realització, ja que d'una altra manera, s'alteraria la *par conditio creditorum*".

En l'àmbit laboral, la transmissió de la unitat productiva suposa la subrogació en els contractes de treball per part de l'adquirent, que assumeix la posició d'ocupador, d'acord amb l'article 44 ET i amb l'apartat 3 de l'article 146 bis LC, de manera que respecte dels contractes laborals no és possible delimitació unilateral del perímetre per l'adquirent, ja que s'ha d'observar, en tot cas, prèviament, el sistema d'autorització judicial de l'article 64 LC, que aquí no s'ha instat, atès que una de les condicions de l'oferta és la subrogació en els contractes laborals.

El problema sorgeix quan es tracta de delimitar, si s'escau, l'exoneració de l'adquirent del passiu laboral: així, segons l'article 149.2 al qual es remet l'article 146 bis.4, "quan, com a conseqüència de l'alienació a què es refereix la regla 1a de l'apartat anterior, una entitat econòmica mantingui la seva identitat, entesa com un conjunt de mitjans organitzats a fi de dur a terme una activitat econòmica essencial o accessòria, es considera, als efectes laborals i de Seguretat Social, que hi ha successió d'empresa. En aquest cas, el jutge pot acordar que l'adquirent no se subrogi en la part de la quantia dels salaris o indemnitzacions pendents de pagament anteriors a l'alienació que sigui assumida pel Fons de Garantia Salarial de conformitat amb l'article 33 de l'Estatut dels treballadors".

Fins a la reforma RDL 11/2014 hi havia dues diferents solucions: o bé una exoneració de l'adquirent respecte de la part de la quantia dels salaris o indemnitzacions pendents de paga-

ment anteriors a l'alienació que sigui assumida pel Fons de Garantia Salarial de conformitat amb l'article 33 de l'Estatut dels treballadors, o bé entendre que la possibilitat d'exoneració d'aquest passiu laboral és il·limitada, de manera que el jutge pot acordar que l'adquirent no se subrogi en el deute per salaris o indemnitzacions pendents de pagament anteriors a l'alienació si així s'ha previst en el pla, com a mesura per incentivar l'adquisició de la unitat productiva, atès que hi ha primacia del pla, en ser l'article 149.2 norma subsidiària.

Com s'expressa en la Interlocutòria del Jutjat Mercantil número 1 d'Alacant, de data 13 de març de 2015: "Després de la reforma es considera que la tesi de l'exoneració total o il·limitada no és assumible per les raons següents:

»i) la crida de l'article 146.bis 4 a l'article 149.2 implica que la transmissió sí que porta amb si l'obligació de pagament de crèdits salarials i d'indemnització insatisfets, ja que apareix com a excepció a la regla general (no assumptió de passius per adquirent).

»D'aquesta manera, queda obligat l'adquirent respecte d'aquests passius, sense perjudici dels quals el jutge pugui acordar que no se subrogi en la part de la quantia dels salaris o indemnitzacions pendents de pagament anteriors a l'alienació que sigui assumida pel Fogasa, de conformitat amb l'article 33 ET.

»ii) la voluntat *legis* expressada en l'EM en el seu apartat IV quan diu '[...] s'arbitrin els mecanismes d'exempció de responsabilitat per deutes previs, llevat de determinats casos especials que per la seva singularitat continuen mereixent una especial tutela, com és el cas dels deutes davant la Seguretat Social o als treballadors'.

»iii) la connexió de l'article 146 bis amb l'article 149.2 revela la veritable naturalesa de l'article 149.2 des de sempre, i és que es tracta d'una norma reguladora dels efectes de la transmissió de la venda productiva en liquidació concursal, i no reguladora del procediment de venda, que és la compresa en l'article 149.1, i que és l'única veritablement subsidiària, com ho posa en relleu el tenor literal diferent d'ambdós apartats. Dit d'una altra manera, s'ubiquen en un mateix precepte (l'article 149) sota una rúbrica que induïx a error normes de contingut diferent, ja que només és vàlida aquesta rúbrica per a l'apartat 1r (que són regles de procediment de realització), no per a l'apartat 2n i 3r (que són regles sobre efectes de la venda), sent la referència de l'article

149.2 al 149.1 LC en el supòsit fàctic considerat (venda d'establiments, explotacions o unitats com un tot), al marge de com es realitza (segons el pla o segons regles supletòries)."

A partir d'aquí només es pot analitzar si l'adquirent de la unitat productiva se subroga en tots els deutes laborals del concursat o si només ha d'assumir els que corresponen als treballadors que efectivament integren la unitat alienada, però no d'aquells les relacions laborals dels quals s'hagin extingit abans de la transmissió.

En l'esmentada interlocutòria, plenament compartida, s'invoquen aquests arguments per defensar la primera de les solucions:

»i) La regla general en l'adquisició de la unitat productiva és l'exoneració del passiu, sense que hi càpiguen interpretacions extensives del que no és més que una norma excepcional (article 4CC).

»ii) La imposició d'una subrogació total i indiscriminada apareix com a obstacle de la transmissió de la unitat productiva, i en conseqüència, impeditiu de la supervivència de l'empresa en crisi i el manteniment de l'ocupació, havent de fugir d'exegesis que frustrin una de les finalitats de la Llei concursal, en especial després de la reforma de 2014, que no és cap altra que el salvament l'empresa, segons que es declara en l'EM del Reial Decret Llei 11/2014 . Per això una subrogació delimitada per als contractes en vigor al moment del traspàs apareix com més ajustada a l'exegesi teleològica.

»iii) el legislador ja ha previst en l'article 146 bis un correctiu per evitar eventuais situacions abusives, consistent en la no exoneració de l'adquirent persona especialment relacionada, per la qual cosa generalitzar la subrogació en el passiu laboral de manera indiscriminada apareix com a mecanisme dissuasiu desproporcionat".

En conseqüència, sembla més respectuós i coherent amb l'esperit de la venda d'unitat productiva i amb els seus objectius que es contregui la responsabilitat de l'adquirent al passiu laboral insatisfet només dels treballadors en actiu. ■



EL ESTADO EMPRENDEDOR. MITOS DEL SECTOR PÚBLICO FRENTE AL PRIVADO

Mariana Mazzucato

Trad. de Javier San Julián i Anna Solé

RBA. Barcelona. 2014. 384 pàgines

Rafael Myro

Catedràtic d'Economia Aplicada
(Universitat Complutense de Madrid)

Agustí Segarra

Catedràtic d'Economia Aplicada
(Universitat Rovira i Virgili)

Des dels temps d'Adam Smith, una de les principals qüestions que ha cridat l'atenció dels economistes ha estat el paper de l'Estat en l'economia. La postura dominant redueix la funció de l'Estat a un rol secundari, i deixa l'empresa com a principal actor del canvi i la innovació. A l'empresa innovadora, com més tard afirmaria amb la seva obra Joseph Schumpeter, que introdueix les innovacions i desequilibra els mercats. En general, la majoria d'economistes considera que les empreses són els agents innovadors, mentre que l'Estat s'ocupa d'una sèrie d'aspectes importants per al funcionament de les economies –la justícia, la sanitat, l'educació, les infraestructures viàries, etc.–, però alhora les estructures estatals són massa feixugues i pesades per esdevenir un motor dinàmic del canvi i la transformació social.

En el llibre que presentem, Mariana Mazzucato desmunta aquesta imatge i demostra que l'habitual interpretació residual de l'Estat és errònia. Al llarg del llibre l'autora demostra abastament que en el camp de la recerca i la innovació s'ha infravalorat el paper de l'Estat, en bona mesura perquè s'ha

exagerat el paper atorgat a altres actors del sistema nacional d'innovació com ara els emprenedors, les pimes i les grans empreses.

Avui, invertir en R+D i innovar comporta assumir una sèrie de riscos que les empreses privades no poden afrontar. En l'actualitat, la recerca bàsica necessita períodes de maduració molt llargs per desenvolupar un producte en condicions de poder sortir al mercat. Aquesta incertesa associada a l'R+D i a la innovació ha comportant que, en les darreres dècades, les grans empreses hagin reduït els seus departaments de recerca bàsica per concentrar-se en les fases de desenvolupament del producte. En definitiva, les inversions en recerca en els camps com la biotecnologia, els nous materials, les energies verdes i els sistemes intel·ligents han estat liderades pels governs i els actors públics, com ara els centres de recerca i les universitats. Així, l'Estat no sols es trobava darrere dels grans projectes que han canviat el món, com ara posar un home a la Lluna o l'Internet, sinó que és el responsable de la majoria de recerques actuals. Com afirma l'autora, en matèria d'R+D i d'innovació no es tracta de limitar el paper de l'Estat sinó d'incrementar-ne el protagonisme.

La intensa implicació dels governs en la recerca bàsica necessària en els camps del coneixement més estratègic obliga a encetar un debat sobre el paper que estan tenint els Estats en

matèria d'innovació. Avui els Estats empresarials són molt proactius en el camp de la recerca, assumeixen riscos i articulen un sistema innovador on l'empresa privada se situa prop del mercat i tendeix a rendibilitzar els nous invents.

Per l'actualitat del tema que aborda, per l'experiència professional de Mariona Mazzucato i pel seu caràcter crític respecte al pensament econòmic predominant l'elecció d'aquest llibre per inaugurar una nova col·lecció d'economia de l'editorial RBA no ha pogut ser més encertada. Es tracta d'una obra de gran transcendència, apareguda en la seva versió original en llengua anglesa el 2013 (*The Entrepreneurial State: debunking public vs. private sector myths*, Anthem 2013) i aviat celebrada per la premsa econòmica i els mitjans acadèmics. Veu la llum en castellà en un moment molt oportú, en el qual, al costat de mals auguris sobre la velocitat i la fermesa de la recuperació econòmica a les economies avançades, sobrevolen advertències sobre la possibilitat d'un estancament secular i evidències sobre la creixent desigualtat en la distribució de la renda.

El llibre, ben prologat per Carlota Pérez, una reconeguda especialista en tecnologia, ofereix una clarivident anàlisi sobre el paper de l'Estat en la innovació i en l'economia, que apunta algunes claus per comprendre la situació actual, així com algunes línies d'orientació per construir un futur més prometedori. Aquest llibre de Mariana Mazzucato és fruit d'un encàrrec de Demos, un *think-tank* sobre les polítiques públiques i la seva aplicació per part dels governs, que veu la llum l'any 2011 sota el títol de *The Entrepreneurial State*. Davant de la desorientació i l'esgotament de la política d'innovació a la Gran Bretanya s'encarrega a Mazzucato una reflexió crítica i, alhora, refrescant sobre el paper de l'Estat en l'economia.

La seva autora, Mariana Mazzucato, actualment professora de la Universitat de Sussex –després d'haver-ho estat en altres universitats dels Estats Units, el Regne Unit i Itàlia– i assessora de la Comissió Europea i del Govern britànic, a més de signant de diversos treballs sobre finances, innovació i desenvolupament, ha recollit i ha ordenat una notable quantitat d'estudis sobre el paper de l'Estat en diversos àmbits de la recerca tecnològica, sobretot dels Estats Units, per oferir una anàlisi que qüestiona algunes de les teories més acceptades sobre la innovació, el seu finançament i el paper que cal atribuir a l'Estat. Es tracta d'una obra de molt interès per a un públic ampli, però especialment per a polítics i tècnics responsables de les polítiques públiques de foment de l'R+D.

El llibre aborda també amb encert el desequilibri que hi ha entre els riscos assumits per l'Estat en nom dels ciutadans i els beneficis rebuts de les empreses beneficiàries, posant de manifest el negatiu efecte que això té sobre la igualtat en la distribució de la renda. Aquí el discurs transcendeix el camp de la innovació, apuntant al més general de la socialització de pèrdues i la privatització de beneficis, que té un clar exponent en el rescat i el sanejament que ha tingut lloc en la banca privada en els primers anys de l'actual crisi. El resultat és una reivindicació de l'Estat molt oportuna avui, que contrasta vivament amb la petició de la reducció del seu àmbit d'actuació i l'externalització dels seus serveis que es reclama des de diverses posicions, no només des de les files liberals.

Els estudis sobre el desenvolupament econòmic han posat en relleu que les economies madures han de basar la fortalesa competitiva de les seves empreses en el progrés tecnològic, i que aquest descansa en la innovació. Aquesta idea central es trobava ja implícita en el model de creixement econòmic més conegut, el formulat per Robert Solow en la dècada de 1950, i es va fer explícita després, amb els desenvolupaments que van seguir als treballs de Robert Lucas i Paul Romer en la dècada de 1980, dirigits a descobrir els factors endògens de l'acumulació de capital que estimulaven l'eficiència econòmica i el progrés tecnològic, entre ells, en lloc destacat, el capital humà i la despesa en R+D. No obstant això, l'anàlisi específica dels determinants de la innovació quedava fora de l'abast d'aquests models, justificant el fet que molts economistes continuen creient, encara avui, que la tecnologia i el canvi tecnològic són aspectes que la línia central de l'anàlisi econòmica pren com a donats, sense aprofundir en les fonts que els generen.

Tot i amb això, el ressorgiment de l'anàlisi del creixement econòmic a què hem al·ludit guarda una estreta relació amb les teories evolucionistes de la innovació que a la dècada de 1980 van elaborar Richard Nelson i Sidney Winter, sobre una base schumpeteriana. Aquestes teories evolucionistes posen l'accent en les estratègies de supervivència adoptades per les empreses en un entorn de marcada rivalitat com la font principal de la innovació. Les grans empreses busquen adquirir sòlids avantatges competitius mitjançant un esforç permanent d'R+D en els seus laboratoris, fent de la recerca tecnològica una pràctica quotidiana. Aquest enfocament considera, per tant, la innovació com una activitat consubstancial a l'empresa, caracteritzada per un elevat nivell d'incertesa.

“Al llarg de tot el llibre que es ressenya, l'empresa Apple rep una especial atenció, ja que es tracta d'una destacada beneficiària de les recerques públiques”

No obstant això, destaca el paper protagonista de l'Estat, a qui li assigna la recerca bàsica, que es desplega en les universitats i altres centres de recerca de naturalesa pública. Zvi Griliches mostra la importància d'aquesta activitat estatal, probablement responsable de les innovacions més radicals, sobretot en aquells camps on la innovació depèn més de la ciència, com la biotecnologia, la farmàcia, la química orgànica o la indústria alimentària.

Tanmateix, la importància de la connexió entre l'Estat i les empreses en matèria de tecnologia rep un tractament més complet en l'enfocament dels sistemes nacionals d'innovació (SNI) que neixen a principi de la dècada de 1990 i trenquen la linealitat subjacent al procediment anterior, que concebia un procés continu de recerca, que arrenca amb l'activitat científica, en mans de l'Estat, i acaba amb les empreses, creadores de nous processos productius i nous productes. Aquest nou enfocament ressalta, per contra, les interrelacions que s'estableixen entre tots els agents involucrats en la innovació. En paraules de Charles Freeman, un SNI és la "xarxa d'institucions del sector públic i privat les activitats i les interaccions dels quals inicien, importen, modifiquen i difonen noves tecnologies". L'enfortiment d'un SNI no només requereix un impuls de l'R+D bàsica, sinó també del *networking*, fomentant la col·laboració entre els organismes públics i les empreses i la cooperació entre empreses, a més de les actuacions dirigides a millorar la capacitat d'aquestes per absorbir noves tecnologies. Però una vegada més, al centre d'un SNI trobem les empreses, que organitzen la producció i la innovació i els canals pels quals accedeixen a les fonts externes de coneixement.

Doncs bé, Mariana Mazzucato trastoca aquest esquema, repassant l'experiència de diversos països durant els últims 40 anys, sobretot la dels Estats Units, en els camps de la biotecnologia, la farmàcia, les tecnologies de la informació i les comunicacions, l'energia i la nanotecnologia. A continuació, es resumeixen els aspectes més destacats de la seva anàlisi.

L'Estat es troba darrere de les innovacions més radicals. Però no només com a agent encarregat de la recerca bàsica, sinó com a planificador dels nous camps de recerca. Defineix i protagonitza les grans missions. És un agent tan important o més que les empreses en el terreny de la recerca. En les mateixes paraules de l'autora, l'Estat "crea la visió, la missió i el pla". Avança molt més enllà del que recomanava Keynes quan assenyalava que ha de fer el que altres no fan. Això és quelcom particularment clar en el cas dels Estats Units, on sobresurten les actuacions de l'agència de defensa DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency) en pro del desenvolupament dels xips i la informàtica, afavorint l'aparició del Silicon Valley, així com la seva posterior decisió de desenvolupar Internet, o les de l'agència ARPA-e (Advanced Research Projects Agency-Energy) en l'àmbit de l'energia i el canvi climàtic; o l'ambició dels programes per a petites empreses, dels quals es va beneficiar el naixement d'Apple; o les apostes de les dues agències que decideixen posar en marxa els programes de nanotecnologia, i els Instituts Nacionals de Salut, per últim, resulten clau per a la biotecnologia.

Al llarg de tot el llibre que es ressenya, l'empresa Apple rep una especial atenció, ja que es tracta d'una destacada beneficiària de les recerques públiques. Amb un esforç innovador reduït, sobretot si es compara amb Microsoft, ha centrat el seu èxit en l'aprofitament d'una apreciable quantitat de desenvolupaments tecnològics provinents de les diverses agències estatals. Aquesta empresa també s'ha beneficiat dels programes informàtics de les escoles públiques del país atès que li han comprat programari, serveis i ordinadors des del 1990.

Però l'acció de l'Estat no es limita a definir i fer avançar les missions, sinó que s'estén també al finançament de les empreses, evitant que morin a la vall de la mort, el trànsit des de la concepció de nous productes o processos i la seva sortida al mercat. Això és així perquè els nivells d'incertesa associats amb la innovació, sobretot en les seves primeres etapes, són enormement elevats. Correspon a l'Estat transformar la incertesa, per definició no mesurable, en risc, sempre avaluable i de vegades assumible per les empreses. Però alguns nivells de risc seran encara força elevats per a elles, o fins i tot per a les companyies de capital risc, de manera que correspondrà a l'Estat avançar per la senda de l'execució de la recerca i del desenvolupament tecnològic, endinsant fins i tot en els plans de comercialització, com ha fet amb més freqüència de l'esperada i desitjable.

Amb el temps, les empreses nord-americanes s'han fet més adverses al risc i han deixat la seva recerca en mans de l'Estat, limitant així les seves contribucions a les fases últimes de la innovació, de resultats menys incerts en el curt termini i de més baix risc. La seva aposta pel llarg termini ha decaïgut. És notori l'exemple de les empreses farmacèutiques nord-americanes, centrades a produir variants dels fàrmacs ja coneguts, alhora que destinen la despesa estalviada en la reducció del seu esforç tecnològic a recomprar les seves pròpies accions per tal d'oferir més valor a l'accionista.

Els èxits de moltes empreses en el mercat depenen, doncs, cada vegada més de la recerca que fa l'Estat, cosa que no els impedeix intentar escamotejar els beneficis obtinguts, buscant paradisos fiscals on eludir la tributació. En altres paraules, el seu deute amb els contribuents augmenta, però també la seva resistència a pagar-lo. De la mateixa manera, la seva queixa sobre les traves existents a la lliure competència acompanya la seva reclamació de més fons estatals per potenciar el seu esforç investigador.

Aquesta paradoxa rau en el contrast entre l'aversion al risc del sector privat i la seva crítica a la intervenció de l'Estat que, tanmateix, és l'únic capaç de superar aquesta aversió. La hipòtesi de l'estancament secular que expressa l'escassa resposta de la demanda agregada a tipus d'interès molt baixos, com a conseqüència de la reticència de les empreses a emprendre grans programes d'inversió i recerca a llarg termini, reclama un esforç públic més alt i no més baix. Així mateix, el reconeixement del fracàs de la regulació sobre entitats financeres que ha posat de manifest l'actual crisi no pot conduir a un estrenyiment de l'Estat, que resultaria així penalitzat per haver assumit el desastre financer privat. Com va assenyalar en el seu dia Hyman Minski, la possibilitat que tenim per no tornar a enfrontar-nos a una gran depressió o una gran recessió descansa en el paper reforçat de l'Estat.

En definitiva, el llibre de Mariana Mazzucato ens serà de gran utilitat si volem entendre quin ha de ser el paper de l'Estat si volem sortir d'aquest estancament que ofega les economies modernes. L'Estat és l'únic que pot moderar les grans incerteses i els riscos que ens envolten. Per això, és imprescindible garantir una simbiosi més estreta entre sector públic i privat, un millor reconeixement dels esforços d'un i altre i una distribució de les recompenses més adequada per retornar a l'Estat part de les inversions en R+D que beneficien, en exclusiva, les empreses privades. ■

REVISTA ECONÒMICA DE CATALUNYA

DIRECTOR
Martí Parellada

SECRETARI CONSELL DE REDACCIÓ
Antoni Garrido

CONSELL DE REDACCIÓ
Oriol Amat
Ezequiel Baró
Jordi Caballé
Montserrat Casanovas
Antoni Castells
Josep Maria Duran
Anton Gasol
Enric Genescà
Francesc Granell
Jordi Gual
Guillem López Casanovas
Andreu Morillas
Valentí Pich
Joaquín Trigo
Joan Trullén

SECRETÀRIA
Carme Cuartielles

COORDINACIÓ I SUPERVISIÓ LINGÜÍSTICA
TRADUCCIÓ DEL CASTELLÀ
Marta Guspí Saiz

DISSENY I PRODUCCIÓ EDITORIAL
ZETACORP. Public@cions Corporatives
(Grupo Zeta). Consell de Cent, 425.
08009 Barcelona. Tel. 93 227 94 16

SUBSCRIPCIONS
sgomez@coleccionomistes.cat

PROMOCIÓ
mjardi@coleccionomistes.cat

DIPÒSIT LEGAL
B. 8.160-1975
ISSN 135-819 XX

COMISSIÓ GESTORA DEL COL·LEGI D'ECONOMISTES DE CATALUNYA

DEGÀ
Joan B. Casas Onteniente

VICEDEGÀ
Alfred Albiol Paps

PRESIDENT TERRITORIAL DE BARCELONA
Joan Ràfols Esteve

PRESIDENT TERRITORIAL DE GIRONA
Esteve Gibert Utset

PRESIDENT TERRITORIAL DE LLEIDA
Joan Turmo Montanuy

PRESIDENT TERRITORIAL DE TARRAGONA
Pere Segarra Roca

SECRETÀRIA
Montserrat Casanovas Ramon

INTERVENTOR
Anton Gasol Magriña

TRESORER
Eduard Soler Villadelprat

VOCALS
Xavier Subirats Alcoberro
Emilio Álvarez Prez-Bedia
Manuel Cambarà Moreno
Jordi Caballé Vilella
José Ignacio Cornet Serra
Xavier Segura Porta
Joan Rojas Graell
Josep Maria Riu Vila
Modest Guinjoan Ferré
Avelino Vázquez Parcero
Jordi Albiol Plans
Luís Jorge Mas Villellas
Rodrigo Cabedo Gregori
Cristina Clos Ribas
Francesc Ferrer Costa
Albert Jover Roig

CONSELLERS
Esteve Sarroca Punsola
Raimon Casanellas Bassols
Carlos Puig de Travy
Josep Lluís Sánchez Cristóbal
Manuel Barrado Palmer

NORMES PER A LA PUBLICACIÓ D'ORIGINALS

1. Els originals s'han d'enviar a l'adreça electrònica rec@coleccionomistes.cat.
2. L'extensió dels treballs no pot superar les 6.000 paraules, incloent-hi quadres, gràfics, mapes, notes i referències bibliogràfiques.
3. Els articles, que han de ser originals inèdits, són sotmesos a avaluació per part d'especialistes qualificats.

