

La desaparición de empresas. Una visión económica

Autor: José Manuel Rodríguez Carrasco

I. Introducción.

Se pretende señalar al lector en esta breve nota las líneas fundamentales del pensamiento que explican la aparición y desaparición de empresas del mercado desde el punto de vista económico. Se estima que hay tres líneas fundamentales de pensamiento que estudian este fenómeno, y estas reflexiones proceden de los estudios de la economía, la empresa y las finanzas.

Desde el ángulo económico Schumpeter escribió en su momento sobre la capacidad creadora y destructora del capitalismo que se reflejaba en fracasos y éxitos empresariales. En los estudios empresariales hay una línea de investigación denominada la ecología de las poblaciones, tributaria de la teoría de la evolución *darwiniana* que se pregunta sobre la adaptación e inadaptación de la empresa a los cambios en el entorno. Finalmente desde el área financiera hay una variedad de modelos que tratan de predecir el futuro y la valoración de la empresa basados fundamentalmente en la estructura económico-financiera de la empresa. Se cierra esta nota con un breve apunte sobre las estadísticas de suspensión de pagos y quiebras en España.

Esta nota aparece dentro de un número dedicado al derecho concursal y no pretende ser una investigación sobre el tema debatido, sino que aspira a completar la

visión jurídica del fracaso empresarial desde la óptica económica. Queda fuera de esta breve nota la explicación sobre las situaciones de quiebras fraudulentas, ya que requerirían un tratamiento especial.

II. El pensamiento de Schumpeter sobre la desaparición de empresas

Para explicar el fenómeno de la desaparición de empresas del mercado, parte Schumpeter de la afirmación que *el capitalismo es, por naturaleza, una forma de transformación económica, y no solamente no es jamás estacionario, sino que no puede serlo nunca*. (Schumpeter 1983:120). La causa de esta actividad transformadora, según el economista austríaco, no hay que buscarla en el entorno, aunque éste tiene su importancia sobre el devenir de la empresa y sufre transformaciones que nadie duda condicionan el cambio industrial. Pero lo que pone en movimiento y mantiene a la máquina capitalista procede de los nuevos bienes de consumo, de los nuevos métodos de producción y transporte, de los nuevos mercados y de las nuevas formas de organización industrial que crea la empresa capitalista.

Schumpeter no duda por tanto que en el devenir empresarial aparecerán nuevos productos y servicios, se diseñarán nuevos métodos de producción y se abrirán nuevos mercados, así como se diseñarán nuevas formas de organización. Todo ello se debe al espíritu innovador del empresario. Una mirada al devenir histórico de la empresa así lo confirma, surgen innovaciones, generalmente donde más fuerte y más arraigado está el capitalismo transformador y pronto se contagia a otros entornos; la máquina de escribir ha quedado arrumbada y sustituida por el procesador de textos, la producción “justo a tiempo” (jit) ha introducido modificaciones sustanciales en los modos de organización de la producción. Una buena parte de la producción se subcontrata a otras empresas porque lo pueden hacer de modo más eficiente. Los actuales mercados de Europa del Este y China no entraban en los planes de muchos empresarios hace una o dos décadas. Las grandes empresas han introducido cambios en su forma de organización, han suprimido niveles jerárquicos y sus estructuras se han hecho más planas.

La adopción y extensión de estas prácticas por las empresas que se podrían denominar punteras o de vanguardia en el mercado, hace que las empresas que no las sigan o lleguen tarde a los nuevos modelos de empresa sean expulsadas del mercado. Así, pues, la estructura económica está en permanente cambio y esta *destrucción creadora* constituye el hecho esencial del capitalismo. El principio general es, por tanto, el perenne cambio y como consecuencia la destrucción creadora.

Los grandes almacenes, así como las ventas por internet han introducido cambios en el modo de hacer llegar las mercaderías al consumidor final, por ello las empresas que no han sabido adaptarse a estos cambios e innovaciones de los nuevos canales de distribución son las que han engrosado las filas de las empresas en dificultades, o de otra manera, que han incurrido o cuyo futuro puede desembocar en una suspensión de pagos o quiebra por no adoptar las innovaciones necesarias.

Así, pues, desde 1942, fecha en la que Schumpeter publica *Capitalismo, socialismo y democracia*, toda explicación económica de la empresa que no tenga en cuenta el principio fundamental de la destrucción creadora, causada por las innovaciones introducidas en una variedad de ámbitos, constituye una interpretación errónea de la realidad empresarial, o como llega a decir el mismo autor es como un Hamlet sin el príncipe danés.

Tuvieron que transcurrir casi 30 años, desde los escritos de Schumpeter sobre la innovación hasta la tesis de Hannan sobre la ecología de las organizaciones, que trata igualmente de problemas de adaptación empresarial, para que se nos volviera a recalcar desde otra perspectiva que la empresa está en perenne cambio. Durante este lapso de tiempo la comunidad científica estuvo preocupada por acontecimientos del entorno, como el final de la Segunda Guerra Mundial y la recuperación económica, hasta la primera crisis del petróleo al comienzo del decenio de los setenta. Es precisamente en esta época cuando Hannan vuelve a poner el dedo en la llaga sobre la falta de adaptación de las empresas a nuevas situaciones y su consiguiente inviabilidad.

III. La tesis de Hannan

La tesis de Hannan (Hannan y Freeman, 1993) lleva por título *Organizational Ecology* (Ecología de las Organizaciones), y su punto de partida es que existe una diversidad y variedad de organizaciones, y se pregunta por las razones de este amplio espectro de formas de organización, esta pregunta le lleva a investigar dos cuestiones,

1. La razón de este aumento de diversidad o variedad que se manifiesta en la creación de nuevas formas de organización, y
2. Los orígenes de la disminución, en determinados casos de esta variedad.

Se pretende, pues conocer en esta tesis de ecología de las organizaciones, las razones por las que las condiciones sociales afectan al nacimiento no solo de nuevas organizaciones, sino de nuevas formas de organización, y al mismo tiempo por las razones de la desaparición de las organizaciones.

Es precisamente este último punto el que aquí nos interesa, es decir, aquel que trata de la desaparición de las organizaciones. Si la tesis de Schumpeter lo que evidenciaba es que la tecnología, bien que ésta se manifestara en nuevos productos, nuevos procesos de producción, apertura de nuevos mercados o nuevas formas de organización, constituía un auténtico vendaval que provocaba una creación destructora de empresas, ahora la tesis de Hannan proclama que hay una especie de adaptación *darwiniana* al entorno, y en este proceso de adaptación hay una serie de organizaciones que desaparecen porque no saben adaptarse al nuevo entorno y a las nuevas situaciones; se produce, pues, un proceso de selección en el que algunas empresas mueren, desaparecen, y otras salen fortalecidas del proceso adaptativo.

En palabras de Hannan lo que impide a las organizaciones adaptarse a los nuevos entornos y por consiguiente, desembocar en una posible desaparición, tiene su origen en lo que el autor denomina la inercia estructural, la cual se puede definir sobre la base de dos aspectos (Villacorta 2002):

1. Grado de resistencia al cambio. Una empresa tendrá un mayor nivel de inercia estructural cuanto mayor sea su dificultad a la hora de poner en práctica un determinado cambio, en aspectos tales como estructura organizativa, sistema directivo, estrategias, conductas, sistemas de trabajo, rutinas, roles y parámetros organizativos.
2. Velocidad de ajuste. Una empresa tendrá un mayor nivel de inercia estructural cuanto mayor sea la lentitud con que asimile y adopte como válido y culturalmente aceptable un cambio de los aspectos anteriores citados.

Este grado de inercia estructural o resistencia al cambio de las organizaciones puede tener, por consiguiente, un origen interno o externo. La lista de restricciones internas puede ser de la siguiente naturaleza según apunta el autor de la tesis que se comenta. En primer lugar las inversiones en planta, equipo y personal especializado que no pueden ser fácilmente transferibles a otro tipo de tareas y funciones, es obvio que lo que se conoce en términos contables como costes hundidos¹ constituyen una dificultad para adaptarse a nuevas situaciones. En segundo lugar quienes toman decisiones están también condicionados por el tipo de información que reciben. La mayor parte de la actual investigación sobre los flujos de información llega a la conclusión que los directivos no reciben toda la información relevante que se genera en el interior de la empresa, y otro tanto puede decirse de la información que tiene su origen en el entorno². Cuando Kenneth Arrow habla de la economía de las organizaciones argumenta que la estructura y el comportamiento de las organizaciones depende en parte de su historia y por otro lado el objetivo de alcanzar la eficiencia en sus actividades puede llevar a la organización a una cierta rigidez ante posibles cambios futuros.

Contribuye también a la inercia de las organizaciones la política interna, de tal manera que cualquier cambio, grande o pequeño, que se intente introducir en cualquier organización se encontrará con la resistencia al cambio.

Existen igualmente presiones externas que son tan fuertes como las internas para presentar obstáculos a los posibles cambios. Entre estas presiones externas habrá que mencionar las siguientes:

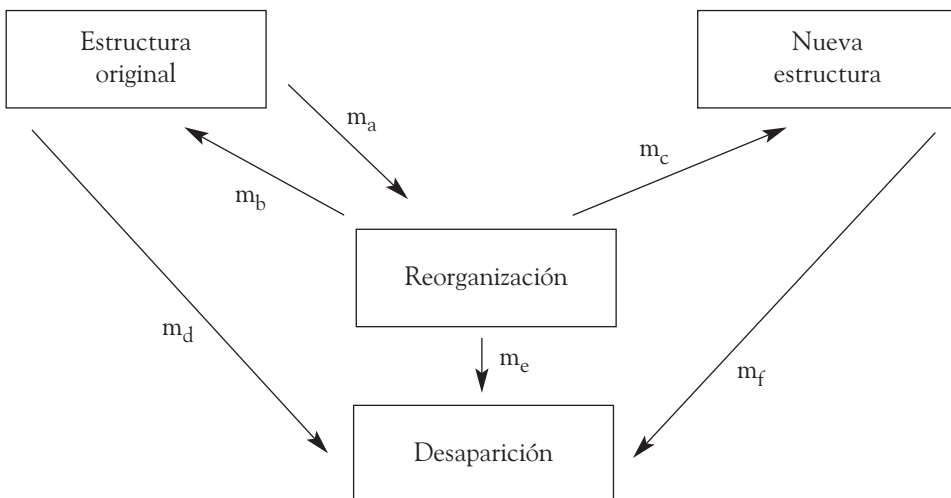
¹ Un coste perdido para siempre una vez que ha sido pagado, en otras palabras, son aquellos costes en los que se ha incurrido y no hay posibilidad de volverse atrás.

² Sobre los problemas de información que se generan en el interior de la empresa y la consiguiente dificultad para tomar decisiones acertadas para la buena marcha de la empresa, hay una corriente de pensamiento cuyo máximo exponente es el premio Nobel de Economía Herbert Simon.

1. Existen diversas barreras legales y fiscales para entrar y salir de determinados mercados. Los casos más usuales se dan en el sector servicios cuando se ha accedido al sector por la vía de una convocatoria pública, por ejemplo para prestar un servicio de transporte de viajeros en una determinada región o distribución eléctrica. En estos casos las barreras de salida pueden ser muy elevadas, particularmente cuando los precios del servicio están sometidos al control administrativo, no es extraño que produzcan desapariciones de empresas por esta vía, particularmente cuando no se han sabido adaptar otros aspectos de la empresa como sus formas organizativas o su sistema de producción.
2. Si más arriba se ha informado sobre las cortapisas y los problemas derivados de la información interna, algo semejante puede decirse de la información externa. Conseguir información sobre el entorno, particularmente en épocas que se podrían definir como turbulentas, resulta costoso. El personal además está acostumbrado a utilizar ciertos canales de información y le resulta oneroso cambiar a otros canales, aunque éstos sean nuevos y ofrezcan mejores prestaciones, de esta manera la empresa ve disminuidas sus posibilidades de adaptarse a los cambios actuales o futuros.

Llegados a este punto es evidente que debido a los cambios originados en el entorno o provocados en el interior de la empresa, se producen una serie de acontecimientos cuyos desencadenamientos pueden concluir en la desaparición de la empresa como se describe en la figura 1. Lo que ilustra esta figura son las posibles transiciones de una situación a otra y los parámetros asociados con cada transición están señalados con la letra m.

Figura 1. Transición entre estructuras



Fuente: Hannan y Freeman

En estos procesos de reorganización que necesariamente tienen que ocurrir por los cambios en el entorno mencionados anteriormente, las organizaciones son muy vulnerables, aunque esta vulnerabilidad está relacionada con el tamaño, así mientras las pequeñas organizaciones tienen menos posibilidades de supervivencia, un simple error puede dejarlas indefensas, puede decirse por consiguiente que las tasas de mortalidad disminuyen con el tamaño.

La figura señala que partiendo de una estructura original, ante los cambios externos las empresas hacen un esfuerzo por reorganizarse, y en este estadio intermedio puede aparecer una nueva estructura o puede acontecer que la empresa desaparezca, si bien esta desaparición puede producirse desde cualquiera de las instancias que aparecen en el gráfico, m_d , m_e y m_f , precisamente debido a las turbulencias en el entorno que se vienen señalando.

Las posibilidades que existen en estos procesos de cambio son las siguientes, en primer lugar una organización puede recorrer el camino m_a hacia una nueva reestructuración, pero también puede recaer o volver a la antigua situación m_b . Lo que no parece que está claro es que la influencia del tamaño de la empresa en esta situación, porque por un lado la mayor inercia de las grandes organizaciones hace más difícil su transición, pero de otra parte estas organizaciones tienen más recursos para adaptarse a nuevas situaciones.

IV. La viabilidad empresarial desde el punto de vista económico-financiero

Se introduce ahora otra consideración sobre predicción de quiebras empresariales. Estos modelos de predicción del fracaso empresarial se inscriben dentro de otra área de conocimiento más amplia que es la valoración de empresas.³

Según Cuervo (Cuervo 1984:163) el estudio de la solvencia de la empresa se ha planteado tradicionalmente en dos formas:

1. Estudio de las variables o factores que afectan a la solvencia de la empresa, y
2. Análisis de la información contable para obtener a través de ratios una medida de la solvencia.

La primera línea de investigación analiza los factores de riesgo de la empresa, principalmente se fijan en el impacto sobre la generación de rentas de la empresa, contemplando factores como el poder de mercado de la empresa, la estacionalidad

³ Hay una variedad de modelos y técnicas de valoración de empresas, así como una vasta bibliografía sobre el tema. Para una aproximación teórica y práctica se recomendaría el siguiente manual: Copeland, Tim; Koller, Tim y Murrin, Jack, *Valuation. Measuring and Managing the Value of Companies*, McKinsey & Co. Wiley, Nueva York: 3ª edición, 2000. Para un estudio más académico, Brealey, Richard A y Myers, Stewart, *Principles of Corporation Finance*, McGraw-Hill, Nueva York, 7ª edición, 2002.

de sus actividades y la estructura de producción, es decir, el peso de la intensidad de capital en el proceso.

El modelo de *previsión de quiebra*, desarrollado originalmente por Edward Altman (Altman 1968) ha sufrido a lo largo de los últimos 30 años ligeras modificaciones, introducidas en unos casos por el propio autor o por sus seguidores, para adaptar estas previsiones de quiebra a diferentes escenarios, el modelo ha resistido el paso del tiempo y ha sido capaz de predecir los fracasos empresariales en un 80% de los casos estudiados.

Altman comenzó su investigación trabajando con una muestra de 66 empresas, de las cuales 33 habían terminado su actividad con una declaración de quiebra, y otras 33 continuaban con su actividad normal en el mercado. (Hale 1986:12), (Weston 1982:109), (Arroyo y Prat 1996:382). Altman empleó 22 ratios diferentes, correspondientes a 5 categorías de análisis: liquidez, beneficio, apalancamiento, solvencia y actividad. Por medio de un análisis discriminante, Altman calcula un índice Z que divide a las empresas en 3 zonas: Zona de quiebra, zona de alerta y zona segura. De las 22 ratios analizados por Altman sólo 5 resultaron significativos, y el modelo que finalmente propuso se expone seguidamente:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,999X_5$$

donde

X_1 = fondo de maniobra/activo total

X_2 = reservas acumuladas/activo total

X_3 = beneficio antes de intereses e impuestos/activo total

X_4 = recursos propios/recursos ajenos

X_5 = ventas/activo total

X_1 compara el fondo de maniobra de la empresa con su activo total, entendiendo el fondo de maniobra como la diferencia entre el activo circulante y el pasivo a corto plazo. Una empresa que repetidamente tiene pérdidas contemplará cómo se reduce su fondo de maniobra con relación al activo. Cuando esto ocurre y así lo recoge la ratio, resulta ser muy significativa al señalar problemas serios para la empresa.

X_2 representa la ratio reservas/activo total. Siendo las reservas el total de beneficios acumulados y no repartidos durante la vida de la empresa. Una empresa con un historial dilatado habrá tenido tiempo a acumular más reservas. Esta ratio, por tanto, tiende a favorecer a las empresas antiguas y confirma el tópico que más de la mitad de las empresas que fracasan lo hacen durante los cinco primeros años de su existencia.

X_3 es el beneficio antes de intereses e impuestos sobre activo total. Esta ratio ajusta los beneficios de la empresa a factores fiscales y de apalancamiento. Estos ajustes permiten medir la eficiencia de la empresa en la utilización de los activos. Si

la empresa no genera suficientes beneficios en un espacio temporal determinado se encontrará con dificultades al hacer frente a sus obligaciones de pago.

X_4 compara los recursos propios a precio de mercado sobre los recursos ajenos por su valor nominal. Esta ratio considera cómo pueden perder valor los activos de la empresa a medida que las deudas aumentan. Para las empresas que no cotizan en bolsa se supone que sus reservas están valoradas a precio de mercado.

X_5 ventas/activo total, mide cómo los activos de la empresa generan ventas, es decir la rotación del activo, la ratio por consiguiente no se mide en términos porcentuales como las anteriores sino en el número de veces que las ventas contienen el activo.

Al aplicar estas ratios a las diferentes partidas contables se obtendrá una puntuación para Z cuyo resultado puede interpretarse según los siguientes términos:

- si $Z > 2,99$ la empresa es sólida,
- si $1,81 < Z < 2,99$ la empresa está en zona de alerta,
- si $Z < 1,81$ la empresa no tiene salud financiera.

El modelo se ha utilizado repetidamente y parece mostrar unos resultados fiables hasta dos años antes del fracaso. Altman halló que hasta un año antes del fracaso, el 95% de las empresas estaban bien calificadas como *candidatas a la quiebra* o *no candidatas a la quiebra*. Sin embargo con los datos de los dos años anteriores a la quiebra el porcentaje de clasificaciones correctas se redujo al 74%.

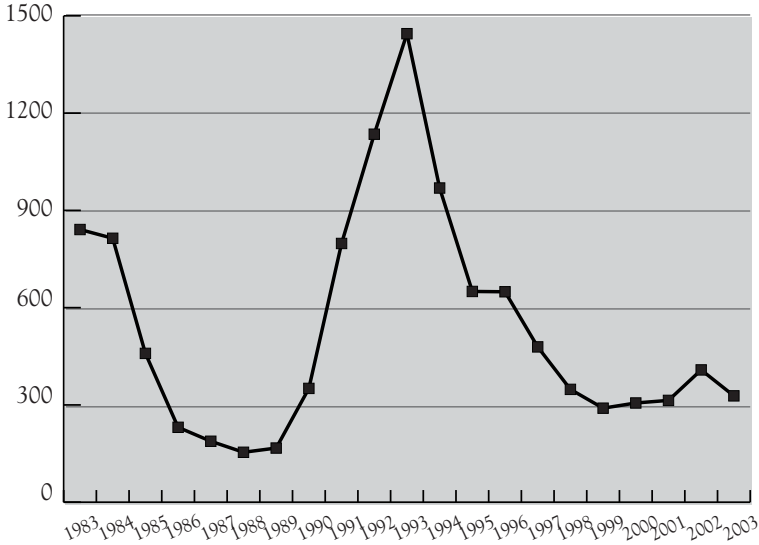
V. El número de fracasos empresariales en España

¿Cuántas empresas fracasan en España? ¿Qué número de suspensiones de pagos y de quiebras existe, cuáles son sus razones? ¿Qué porcentajes suponen estos fracasos sobre las empresas que existen o sobre las que se crean?

Sumariamente se da respuesta a estas interrogantes con los siguientes gráficos.

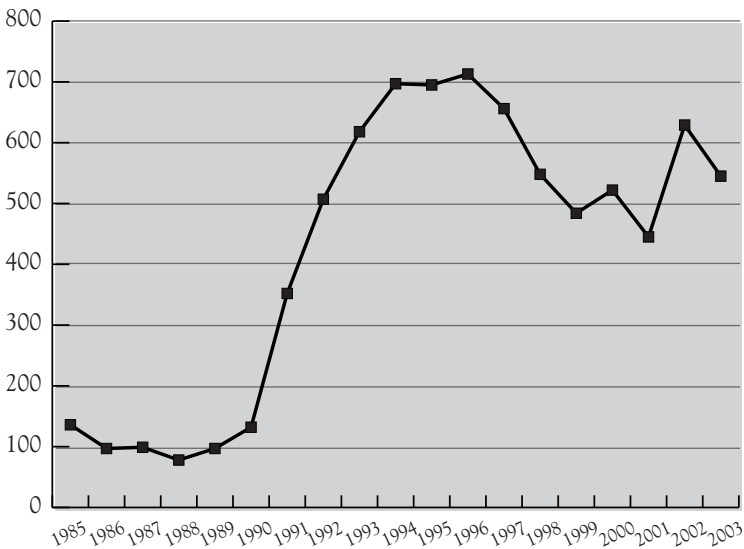
Aparece en el gráfico 1 el número de suspensiones de pagos que se han producido en España desde el año 1983 hasta el 2003 con datos estimados para este último año pues se carece de datos a partir del mes de agosto. Se aprecia una subida a partir del año 89 siendo su periodo más alto en el año 93 comenzando un leve descenso hasta el año 99 para iniciar con posterioridad un leve repunte. Como primer dato de análisis y como cabría esperar es que estos periodos de subida y bajadas siguen una pauta asimétrica con respecto a la situación económica, cuando la economía marcha bien se producen menos suspensiones de pagos y viceversa.

Gráfico 1. Suspensiones de pagos



Otro tanto puede decirse de las quiebras, Gráfico 2, si bien en éstas el punto de inflexión no es el año 93 sino el 96. El ciclo de quiebras va con cierto retraso respecto al de suspensiones de pagos, pues en primer lugar se producen éstas cuando las empresas empiezan a tener dificultades y si éstas continúan con posterioridad se declara la quiebra.

Gráfico 2. Declaración de quiebra



Resulta curioso observar que cuando se producen las suspensiones de pagos algunas empresas aducen como causa la baja productividad de la empresa, algo que parece ser de la responsabilidad de la dirección de la empresa, mientras que la mayoría exponen como causa principal de sus dificultades la escasez de demanda, es decir, se tiende a cargar la culpa sobre otros, el mercado no se ha comportado bien, la demanda no tiene la pujanza suficiente. Se podría preguntar a los diferentes responsables de la empresa si es que no han sabido generar la suficiente demanda. Por otro lado es posible la lectura desde el punto de vista de la ecología de las poblaciones, y es que en el mercado se producen cambios continuamente y quizás la inercia de las empresas ha provocado la suspensión de pagos cuando éstas no han sabido adaptarse a las nuevas situaciones.

No se olvide empero la tesis de Schumpeter sobre el movimiento continuo o transformaciones en la economía capitalista, y la capacidad creadora destructora de la economía actual. Y como bien se puede adivinar durante estas épocas de crisis y continuas dificultades para las empresas también se han creado empresas en España. En el cuadro 1 aparece el número de empresas creadas en España, columna a y en la columna b se han agrupado las empresas con dificultades, es decir, tanto las suspensiones de pagos como las quiebras, y se aprecia en la columna de la derecha cuando se halla el porcentaje de las empresas que han desaparecido o en dificultades, la pujanza de la economía para crear empresas y al mismo tiempo se confirma la lectura de los gráficos 2 y 3, y es que los porcentajes comienzan a subir en los años de crisis económica, a partir del 90 y alcanzan su cota más alta en el 93.

LA DESAPARICIÓN DE EMPRESAS. UNA VISIÓN ECONÓMICA

Año	a. Número de empresas que se crean	b. Número de empresas en dificultades	c. $b \times 100/a$
1987	39.854	287	0,72
1988	70.163	232	0,33
1989	76.703	264	0,34
1990	56.642	483	0,85
1991	69.117	1.150	1,66
1992	70.456	1.642	2,33
1993	83.077	2.063	2,48
1994	101.421	1.666	1,64
1995	106.657	1.345	1,26
1996	93.811	1.363	1,45
1997	94.606	1.135	1,20
1998	104.678	896	0,86
1999	105.006	774	0,74
2000	115.493	828	0,72
2001	110.640	759	0,69
2002	113.181	1.037	0,92
2003	123.861	873	0,70

Fuente: INE y elaboración propia. Los datos del año 2003 son estimados como se explica en el texto.

Conclusiones

No es extraño que en el curso de la actividad empresarial se produzcan desapariciones de empresas del mercado. En España, el INE publica mensualmente el número de empresas que se enfrentan con dificultades para continuar su actividad, bien porque han incurrido en suspensión de pagos, bien porque se han declarado en quiebra. En la presente nota se ha constatado la tesis de Schumpeter sobre la capacidad creadora destructora del capitalismo, es lógico que las empresas encuentren dificultades, particularmente cuando no emprendan innovaciones de sus productos, sus mercados, sus formas organizativas y en definitiva su modo de hacer empresa.

Existe otra línea de investigación abierta por Hannan y cuyo fundamento es la adaptación de las especies de Darwin, las empresas tienen que adaptarse continuamente a nuevas situaciones, pero inercias de todo tipo impiden en numerosas ocasiones esta adaptación provocando la desaparición de empresas.

Finalmente desde el punto de vista económico financiero hay un área de conocimiento muy desarrollada que es la valoración de empresas, una de cuyas líneas de investigación es la predicción de empresas con dificultades que se revelan a través del estudio de diferentes ratios.

Referencias bibliográficas

- Arroyo, Antonio M. y Prat, Margarita (1996), *Dirección Financiera*, 3ª edición, Bilbao: Deusto.
- Brealey, Richard A. y Myers, Stewart, (2002), *Principles of Corporation Finance*, 7ª edición, Nueva York: McGraw-Hill.
- Copeland, Tim; Koller, Tim y Murrin, Jack (2000), *Valuation. Measuring and Managing the Value of Companies*, 3ª edición, Nueva York: Wiley.
- Cuervo García, Álvaro (1994), *Análisis y planificación financiera de la empresa*, Madrid: Civitas.
- Hale, R.H. (1986), *Cómo analizar la concesión de créditos y valorar empresas*, Bilbao: Deusto.
- Hannan, Michael T. y Freeman, John (1989), *Organizational Ecology*, Cambridge: Ma., Harvard University Press.
- Schumpeter, J.A. (1983), *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, Barcelona, Ediciones Orbis.
- Simon, Herbert A. (1945) *Administrative Behavior*, Nueva York: The Free Press.
- Villacorta Rodríguez, Daniel (2002), "Una aproximación teórica a la ecología de las organizaciones", *ICADE*, Número 57, septiembre-diciembre 2002, páginas 11-39.
- Weston, Fred J. y Brigham, Eugene F. (1982), *Essentials of Managerial Finance*, 6ª edición, Nueva York: Dryden Press.

Resumen

Se examinan en estas páginas las razones que ofrece la literatura económica sobre la desaparición de empresas. Existen tres líneas de investigación, la primera abierta por Schumpeter que señala que es la innovación el motor de la vida económica y que las empresas que no innovan encontrarán serias dificultades. Hannan por su parte afirma que las empresas deben adaptarse continuamente a los nuevos entornos, pero que muchas se encontrarán con problemas de inercia que les impedirán introducir cambios. Altman, por su parte afirma que el estudio de una serie de ratios es capaz de predecir las empresas que tendrán dificultades.

Palabras clave: quiebras y suspensiones de pagos, innovación, ecología organizacional, predicción de quiebras, valoración de empresas.

Summary

The present paper studies the problems that encounter the business firms when do not apply innovations according to the thesis developed by Schumpeter. Likewise, the Hannan's thesis about organizational ecology is exposed. The paper concludes with Altman's model about measuring the financial fitness of companies.

Key words: bankruptcy, innovation, organizational ecology, insolvency prediction and company valuation.