

¿SE PUEDE PREDECIR EL FRACASO EMPRESARIAL?

Ana GARCÍA GALLEGO
Universidad de León

En un entorno como el actual, cada vez más competitivo, es importante disponer de herramientas que permitan anticipar el posible fracaso de una empresa, por las graves consecuencias que tal hecho puede llevar consigo, no sólo para sus propietarios, sino también para otros agentes con los que mantiene relaciones de tipo laboral, comercial o financiero.

Con el objetivo de determinar los factores que influyen en el fracaso empresarial y que permiten predecirlo, hemos realizado un estudio sobre una muestra de empresas de Castilla y León, a las que se ha aplicado la técnica estadística de análisis discriminante, que permite estudiar las diferencias entre dos o más grupos de individuos definidos *a priori*, ya que en este caso se trata de discriminar entre dos grupos de empresas, las fracasadas y las no fracasadas.

Debido a la variedad de situaciones negativas por las que puede atravesar una empresa en crisis y que pueden desembocar en su fracaso, se considera como tal la declaración de una situación concursal, ya sea de quiebra o de suspensión de pagos, por las ventajas de objetividad e información que presenta. En concreto, se seleccionó una muestra de empresas que habían presentado esa declaración en el periodo entre 2002 y 2004, obteniéndose de los Registros Mercantiles una relación de 53 empresas, que fueron emparejadas con un número igual de empresas sanas, según tamaño y sector industrial.

De cada empresa se obtuvieron los estados financieros correspondientes a los tres ejercicios anteriores a la fecha de la declaración del estado de quiebra o suspensión de pagos, con el fin de estudiar la evolución de los factores que permiten explicar el fenómeno del fracaso empresarial a medida que se aproxima. Estas variables son de carácter económico-financiero y vienen expresadas en forma de ratios contruidos a partir de la información contable contenida en las cuentas. Del amplio conjunto de ratios que pueden obtenerse, se ha seleccionado uno más reducido, a partir de los estudios más relevantes sobre predicción del fracaso empresarial, considerando en total 51 ratios, clasificados en siete grupos que miden conceptos de liquidez, estructura, endeudamiento, actividad, rotación, generación de recursos y rentabilidad.

La aplicación del análisis discriminante permitió obtener los siguientes resultados:

- Para el primer año anterior al fracaso, el modelo estimado viene determinado por la capacidad de la empresa para generar o disponer de fondos a corto plazo con los que hacer frente a pagos inmediatos, el nivel de recursos permanentes y la rotación de sus ventas sobre el activo circulante, con una tasa de clasificación correcta del 81,1%.
- En el modelo para el segundo año destaca la rentabilidad de las actividades ordinarias de la empresa, así como su nivel de recursos permanentes y el coste de la financiación ajena, consiguiendo una capacidad predictiva del 75,6%.
- Por lo que se refiere al tercer modelo, el fracaso empresarial viene caracterizado por la capacidad de la empresa para generar recursos, así como por la rotación de las ventas sobre las existencias y los fondos propios y la relación entre capital circulante y pasivo exigible, con una tasa de aciertos del 67,8%.

Como puede observarse, las variables incluidas en los modelos difieren según el periodo considerado, pero son los ratios de rotación y endeudamiento los que permiten explicar, en mayor medida, el fracaso empresarial. Con tales variables, los modelos estimados alcanzan una elevada eficacia predictiva, que va del 81,1% para el primer ejercicio, hasta el 67,8% para el tercero. Esta reducción de la capacidad predictiva es lógica, ya que cada modelo estimado se va alejando del momento en que se produce el fracaso, dificultando así su pronóstico futuro.

