

INSOLVENCIA DE LAS FIRMAS: UN ANÁLISIS DESDE SU NATURALEZA.

Colombia 94 - 04

INSOLVENCY IN COMPANIES: AN ANALYSIS FROM ITS NATURE.

COLOMBIA 94 - 04

Dubán Fredy Peña Benítez
Ximena Sánchez Mayorga

Artículo de reflexión

Resumen

Este trabajo desarrolla una recopilación de las diferentes teorías alrededor del tema de la supervivencia empresarial; en el mismo se destacan los trabajos de Stigler, Enke y Johnson, quienes aportan a la discusión criterios como la técnica del sobreviviente, la competencia, las metas múltiples y las ganancias razonables, como elementos notorios de la planeación empresarial, y que determinan, más allá de la racionalidad económica liberal, el desarrollo de la actividad empresarial. Los elementos anteriores se toman como base para la crítica de solvencia y supervivencia de las firmas en Colombia, estudio de Arroyo y Peña (08), en el que se muestra que en el caso colombiano, las empresas sobreviven de acuerdo con su grado de madurez, por encima de cualquier otro tipo de variables.

En general lo que se pretende es establecer que si bien la madurez es una variable crítica, no lo es descartar variables distintas para explicar el caso de la solvencia, más cuando la economía del país es muy sui géneris en cuanto tamaño, actividad y localización de la actividad empresarial.

Abstract

This work develops a compilation of the different theories around the subject from the enterprise survival, in the same stands out the works of Stigler, Enke and Johnsons, that contribute to the discussion criteria like; the multiple technique of the survivor, competition, goals and the reasonable gains, like well-known elements of the enterprise planning and that determine beyond the liberal economic rationality, the development of the enterprise activity. The previous elements, are taken as it bases to the critic of solution and survival of the companies on Colombia, researching of Arroyo

Fecha de recepción: 26 - 5 - 2009

Fecha de aceptación: 24 - 06 - 2009

y Peña (08), which shows that in the Colombian case the companies survive according to their degree of maturity over any other type of variables. Generally what it is tried is to establish that although the maturity is a critical variable, it is not to discard variables different to explain the case of the solution, but when the economy of the country is very "sugeneris" with respect to size, activity and location of the enterprise activity.

JEL: M 13, M 20

Palabras clave

Duración Empresarial, Solvencia empresarial, Sobrevivencia de Firms

Keywords

Enterprise duration, enterprise Solution, Survival of Companies

En un ordenamiento conceptual de la actividad empresarial, sobrevivir debe entenderse como una etapa para lograr sostener la actividad empresarial en situaciones que permitan un posicionamiento en el inmediato futuro.

Introducción

Las organizaciones empresariales tanto en Colombia como en cualquier otra parte del mundo, buscan objetivos que se ubican entre la racionalidad y la lógica empresarial. Generar utilidades, posicionarse, mantenerse y sobrevivir en el mercado hacen parte de dichos propósitos.

Dentro de ese escenario, lo más racional es la maximización de las utilidades como lo señalan los teoremas de la economía neoclásica; aunque ese sea un concepto válido lo es también mantener cierto nivel de utilidades que a los ojos de los inversionistas suene o parezca lógico, y en ese orden, el criterio de utilidad lógica no necesariamente sea el mismo de la máxima utilidad. Es decir, en los presupuestos de las compañías es difícil saber cuál es el precio máximo o cuál es la cantidad máxima a producir o comercializar, pero sí es relativamente más sencillo proyectar un cierto nivel de ganancias que se asemeje a los costos de oportunidad de los inversionistas y por tanto ese objetivo no es necesariamente el mismo de la máxima utilidad.

De igual forma como se discute el criterio de utilidad, se hace lo mismo con el concepto de insolvencia, entendido éste como la capacidad de una actividad económica, no sólo de responder en el corto plazo por responsabilidades de índole financiero, sino también como la incapacidad para resolver la lógica de ganancia – posicionamiento y de sobrevivencia que una organización pueda tener en el tiempo. En un ordenamiento conceptual de la actividad empresarial, sobrevivir debe entenderse como una etapa para lograr sostener la actividad empresarial, en situaciones que permitan un posicionamiento en el inmediato futuro; por lo tanto sobrevivir se puede asemejar a una etapa de *stand by* que en muchas organizaciones suele ser necesaria y previsible por las condiciones propias de los ciclos económicos, especialmente los que tienen que ver con la complejidad del mercado en el cual desarrollan su actividad económica.

En el caso colombiano, según estudios recientes¹ las condiciones de insolvencia suelen afectar menos a las empresas que poseen un grado de "maduración" empresarial que a través del tiempo las ha logrado mantener en una posición competitiva en los mercados.

Con la misma lógica, las condiciones de insolvencia suelen ser más recurrentes y constantes en organizaciones "nuevas" en tiempo de vigencia en el mercado, dado lo anterior es factible asumir que la insolvencia depende o está en función del grado de madurez de la firma.

No obstante, existen otras variables como el tamaño del mercado, el tamaño de la competencia, las condiciones jurídicas y legales de éste, la naturaleza de la estructura propia del mismo y las condiciones propias de organización de las firmas que hacen explicable el éxito o fracaso de una organización en el mercado.

Este escrito procura desarrollar un análisis reflexivo alrededor del tema para el caso de las firmas en Colombia, en el periodo 94-04.

Aspectos teóricos

Los economistas dedican cada vez más atención a las funciones de aumentar al máximo la utilidad en las empresas de negocios. Estas funciones incluyen la rentabilidad, y otras metas. Desde luego, si una empresa no tiene más meta que obtener utilidades, el aumento al máximo de la utilidad coincide con el aumento máximo de la rentabilidad. En ese escenario, Johnson² (1970) plantea que en la teoría de la empresa se abunda en modelos de metas múltiples. Los modelos que postulan funciones objetivas complejas para la empresa subrayan la versatilidad teórica de las herramientas analíticas convencionales y recalcan que el estudio de herramientas proverbiales incluye muchas alternativas rigurosas a la construcción de modelos de aumento de la rentabilidad al máximo

En ese contexto, los modelos de metas múltiples pueden servir como palancas analíticas que permiten penetrar en el sentido de la responsabilidad social de los negocios. Esto es, la búsqueda de metas sociales, de una parte los empresarios que buscan aumentar al máximo la utilidad, y de otra, los consumidores y proveedores que desean junto

con productos y pagos monetarios alcanzar resultados específicos no pecuniarios en el comercio. En el primer caso la empresa quiere ser socialmente responsable y en el segundo le conviene serlo.

Sí se observa la definición empresarial, los progresos analíticos apuntan a una explicación en términos de optimización de una función de preferencia que contiene variables de no rentabilidad derivadas de la corriente principal de los valores de los ciudadanos. Tales preferencias al ser satisfechas incluyen ayuda a la educación, condiciones seguras y agradables de trabajo, apoyo a la investigación, entre otras, en el entorno inmediato. Con esto lo que se quiere decir es que existe responsabilidad social si la función de preferencia general de un empresario incluye variables que coincidan con las de la comunidad de ciudadanos, ello hace que la sobrevivencia de una organización tienda a modificarse dado que lo anterior constituye sistematicidad, y sinergias, que le permiten en el plazo del tiempo la consolidación empresarial.

Enke³ (1951), afirma que es irrazonable suponer que cada empresa actúa con el fin de maximizar las utilidades. La explicación de esta irracionalidad no es simple ignorancia de la lógica de las teorías de la maximización de las utilidades. Lo que sucede es que en el corto plazo la capacidad de hacer predicción es complicada, sin embargo en el largo plazo las empresas están en una competencia activa entre sí, y en lugar de constituir monopolios aislados, la selección natural tenderá a permitir la supervivencia solamente de aquellas empresas que se las han arreglado para sobrevivir, y ello gracias a que logran desarrollar destrezas para permitir mantenerse en el mercado. En el largo plazo, la supervivencia depende por lo regular de su capacidad para escapar de las utilidades negativas. Si no existe competencia, muchísimas políticas todas ellas buenas, pero entre ellas solo hay una óptima, le permitirán vivir a un monopolio aislado; el hecho de que exista tal empresa no es razón para suponer que se obtienen utilidades máximas. Sin embargo, si existe una competencia intensa; todas las políticas salvo la óptima pueden dar por resultado utilidades negativas y con el transcurso del tiempo producirán la eliminación; entonces las empresas que sobreviven deben, a través de alguna combinación

de buena suerte o de buena administración, haberse manejado de acuerdo con políticas óptimas, si las condiciones ambientales son tales que las empresas sobrevivientes y las que compiten obtienen utilidades de cero.

Anthony⁴ (1960), condena la maximización de las utilidades tanto como el supuesto acerca del comportamiento de las empresas, como regla de prescripción para ellos. El autor encuentra algo más que problemas con la maximización de las utilidades, dice que en cualquier forma es irreal y demasiado difícil de poner en práctica, además agrega, como inmoral, la maximización de las utilidades.

En esa perspectiva el objetivo dominante en los negocios es utilizar los recursos lo más eficientemente posible al proporcionar bienes y servicios a sus clientes y compensar en forma equitativa a los que proveen estos recursos. De igual manera, con respecto a las utilidades, se manifiesta que antes que éstas, se debe fijar metas, y se debe tratar de alcanzarlas cualesquiera que estas sean, en una forma tan eficiente como técnica.

El análisis marginal, herramienta favorita del economista, es una técnica válida para ayudar a decidir cuál de las soluciones alternativas a determinado problema es la más eficiente, éste es, cuál tiene el costo más bajo.

Los problemas alternativos escogidos, en donde el análisis marginal es útil, tienden a ser aquellos en donde las alternativas posibles pueden especificarse con bastante claridad, en donde es posible hacer estimaciones razonablemente buenas de las implicaciones de costos e ingresos de cada alternativa.

En general, la maximización de las utilidades no es un supuesto válido para explicar cómo es la conducta de los hombres de negocios, dado que la maximización de las utilidades es un concepto difícil de llevar a la práctica y de otra parte suele ser inmoral. En ese sentido, las empresas sobreviven no por la maximización de las utilidades sino más por la fijación de metas plausibles, "utilidades lógicas" que sean verdaderamente encomiables de conseguir.

Stigler⁵ (1958) plantea el principio de la supervivencia y el de las economías de escala, e indica que la importancia de las economías de escala trasciende al interés de la empresa en esforzarse por lograr una relación lucrativa entre los ingresos y los costos, dado que éstas inciden sobre la conformación de una organización eficiente en un determinado mercado.

La teoría de las economías de escala es la teoría de la relación entre la escala de uso de una combinación apropiadamente escogida de todos los servicios productivos, y la tasa de producción de la empresa. La tesis del trabajo es que la determinación del tamaño óptimo no es difícil, si se formaliza en la lógica de que los hombres racionales determinan con base en ese principio el tamaño eficiente, y a esto se le llama el principio del sobreviviente.

El tamaño óptimo de las empresas en una industria ahora se determina empíricamente por uno de entre tres métodos. El primero es el de la comparación directa de los costos reales de las empresas de diferentes tamaños, el segundo es el de la comparación de las tasas de rendimiento sobre la inversión, y el tercero es el cálculo de los costos probables de empresas de diferentes tamaños, a la luz de la información tecnológica. Estos métodos exigen de datos que por lo regular no pueden obtenerse y casi siempre están desactualizados. La técnica del sobreviviente evita tanto los problemas de evaluación de los recursos como la naturaleza hipotética de los estudios tecnológicos. Su postulado fundamental es que la competencia de diferentes dimensiones de empresas tamiza a las mismas y señala cuáles son eficientes y cuáles no lo son. Es decir, que en donde existan establecimientos grandes y pequeños dedicados al mismo negocio, aquel de los dos que en las actuales circunstancias realice la producción con mayor ventaja podrá vender a un precio más bajo que el otro.

Tal como se plantea el argumento, la técnica no era aplicable en condiciones de oligopolio, porque aun en esas condiciones, el impulso de las utilidades máximas conduciría a la desaparición de las dimensiones de las empresas relativamente ineficientes.

En un ordenamiento conceptual de la actividad empresarial, sobrevivir debe entenderse como una etapa para lograr sostener la actividad empresarial en situaciones que permitan un posicionamiento en el inmediato futuro.

La técnica del sobreviviente procede a resolver el problema de determinar la dimensión de la firma óptima como sigue: clasificar a las empresas que existen en una industria por tamaños, y calcular la participación de la producción de la industria que proviene de cada clase en el transcurso del tiempo. Si la participación de una clase determinada es baja, es porque es relativamente ineficiente, y en general es ineficiente cuanto mas baja la participación.

El tamaño eficiente de una firma, de acuerdo con el principio del sobreviviente, es aquel que hace frente a todos y cada uno de los problemas que enfrenta realmente el empresario: relaciones de trabajo sometidas a tensión, innovación rápida, regulación gubernamental, mercados externos inestables y muchas otras cosas. Esto, desde luego, es el sentido decisivo de eficiencia desde el punto de vista de la empresa.

En general, la técnica del sobreviviente para determinar el rango de las dimensiones óptimas de una empresa parece bien adaptada para elevar la teoría de las economías de escala a un nivel más alto de contenido sustantivo. Aunque está sometida a las frustraciones usuales de la información inadecuada, la determinación de las dimensiones óptimas evita el problema de evaluar de forma apropiada "recursos problemas" que se hallan en métodos alternativos.

El caso colombiano

En general se encontró que las sociedades colombianas presentan mayores problemas para consolidarse en los primeros años que siguen a su creación. En dicho

trabajo se analiza el horizonte vital de las empresas de la cohorte de 1994 hasta el año 2004. Los procesos de consolidación empresarial de los establecimientos varían según el tamaño inicial y las características de la industria donde operen. En particular, el ciclo de vida, el nivel de concentración de mercado y el régimen tecnológico de las industrias, determinan diversos escenarios de supervivencia para las nuevas sociedades. A partir de la estimación de un modelo de duración, se estimó la probabilidad de supervivencia y el nivel de riesgo de las sociedades colombianas. Se encontró que las sociedades enfrentan mayores barreras a la supervivencia cuando el sector donde deciden operar se encuentra en un etapa madura del ciclo de vida. Adicionalmente, el riesgo empresarial difiere según el tamaño inicial de la empresa, observándose una relación inversa entre el tamaño y la tasa de riesgo.

Los resultados indican que el nivel de la probabilidad de quiebra dista mucho de la frecuencia empírica de quiebras en el período considerado: 0% en el caso de las empresas consideradas en el cálculo de la probabilidad, y 0.3% si la muestra se amplía a todas las sociedades anónimas abiertas.

Como ya se mencionó, esto mismo ocurre en Tudela y Young (2003), y es también la razón por la que la función de máxima verosimilitud cambia la escala de la probabilidad estimada de quiebra para que coincida con las frecuencias empíricas.

Al aumentar la probabilidad promedio de quiebra, crece también su dispersión. En efecto, la banda que contiene las empresas con probabilidad de quiebra entre 10% y 90% multiplica varias veces su tamaño a

medida que crece el promedio de probabilidades de quiebra. Esto habla del aumento de la heterogeneidad de la situación financiera de las empresas que se produciría en un período recesivo o de desaceleración.

La volatilidad del promedio de probabilidades de quiebra es también muy superior a la de los otros indicadores. Esto es, en cierta medida, consecuencia de la volatilidad de los precios de las acciones, que explica una parte importantísima de la volatilidad de los valores estimados de activos.

No obstante lo anterior, la correlación entre la probabilidad promedio de quiebra de las sociedades anónimas abiertas y los dos índices de riesgo considerados de las colocaciones bancarias es bastante alta, superando en ambos casos el 80%. Esto significa que, aun cuando la magnitud y la volatilidad del indicador resultarían exageradas si se las interpretara como predictores de frecuencia de quiebras, su evolución sí parece ser un buen indicador (ordinal) de riesgo de incumplimiento.

Más aún, la distribución completa de probabilidades de quiebra reacciona, como es previsible, a las turbulencias de los mercados financieros y de la economía en general.

En efecto, por ejemplo, cómo evolucionó la fracción de las empresas con una probabilidad de insolvencia de 10% o más. Esta fracción fue de solo un 4% en el trimestre 1997:4; en 2000:1, luego de las crisis asiática y rusa y de la explosión de la burbuja de las acciones de Internet, había subido a un 12%. A finales del 2001, luego del ataque a las torres gemelas y la crisis argentina, subió a un techo de 17%. Un año después había bajado un punto, para volver a niveles inferiores al 10% a fines de 2004. De igual modo, el aumento de la dispersión entre empresas se aprecia en el hecho de que las distribuciones no se mueven en paralelo, sino que cambian su forma, además de su posición.

Finalmente, el promedio de las probabilidades de quiebra parece anticipar el movimiento de los indicadores de riesgo de la banca en uno o dos trimestres. Por ejemplo, su correlación con el índice de cartera vencida adelantado entre 0 y 3 trimestres.

Conclusiones

- De acuerdo con lo establecido, la insolvencia y sobrevivencia empresarial suelen confundirse, de una parte en el estudio, las cifras para el caso colombiano muestran que las empresas divergen de estar insolventes en función de su tamaño y de su madurez. En este caso las cosas parecen más que obvias, para una economía como la colombiana en donde las condiciones socio económicas suelen favorecer muy poco a las empresas nuevas y con experiencia en el mercado y contrario a empresas que han logrado establecerse desde hace mucho rato en el medio. En general, es más que lógico que la probabilidad de permanencia de las empresas “viejas” sean mayores que las denominadas “nuevas”.
- Además, es claro que también el nivel de formalismo de las organizaciones que se presentan en el estudio para Colombia daría a comprender que en esencia estas empresas tienden a sobrevivir y a estar en niveles estables de solvencia. Razón por la cual es arriesgado afirmar que en el caso de Colombia la sobrevivencia es una condición estable para las empresas del medio, dado que en la muestra se escapan las pequeñas empresas y las Famiempresas que son en promedio un 60% de la actividad empresarial.
- De otra parte, los indicadores para establecer la insolvencia deben de integrar otro tipo de variables como lo insinúan los autores inicialmente referenciados. En un ejemplo dado, la sobrevivencia de las empresas depende mucho del grado de integración de los mercados, de su tamaño y de su estructura; en ese sentido valdría la pena pensar qué sector de la economía es más susceptible a la insolvencia y por qué y qué tiene que ver ese sector en ello.
- De otra parte, en la lógica de las economías de escala como lo plantea Stigler, las empresas suelen desarrollarse más que por hacer utilidades maximizadas tal como lo pregona la economía liberal, lo que suelen desarrollar son organizaciones que se alejan de los preceptos clásicos económicos y se acercan a otros de índole social como poder “mantenerse” en un

estado “estacionario” de funcionamiento, en donde se logre solventar no solo las necesidades propias de utilidad, sino también las de empresas y agentes que hacen parte de su interdependencia, en otras palabras

el denominado principio de supervivencia, en esa lógica cómo será ese principio en el caso de Colombia y cómo será por sectores económicos. ≡

CITAS

- 1 Arroyo, Peña. Insolvencia de las firmas en Colombia, un estudio comparativo entre 1994-2004. Universidad Libre. Documento de trabajo.
- 2 Jonson Harold, Responsabilidad social de la firma. 1970. Universidad de Chicago, recopilado por Watson en Teoría de los precios en acción. Editorial Trillas, México 1991.
- 3 Enke Stephen, “On maximizing profits: A distinction between Chamberlain and Robinson”. American economic Review, Vol. XLI, September 1951. Recopilado por Watson Donald, en Teoría de los Precios en Acción, Editorial Trillas, México 1991. capítulo 12. Sobre Maximización de las Utilidades.
- 4 Anthony Robert, “The trouble with profit maximization”. Harvard Business Review, Vol. 38, No 6, December 1960. Recopilado por Watson Donald, en Teoría de los Precios en Acción, Editorial Trillas, México 1991. capítulo 13. Sobre el Problema de la Maximización de las Utilidades.
- 5 Stigler, George J. “The Economies of Scale”, Journal of Law and Economics, Vol. I, October 1958, Recopilado por Watson Donald, en Teoría de los Precios en Acción, Editorial Trillas, México 1991. capítulo 22. Sobre el Problema de la Maximización de las Utilidades
- 6 Insolvencia de las sociedades colombianas: un estudio comparativo. 94-04. Unilibre (2008). Documento de trabajo

REFERENCIAS

- Anthony Robert, “The trouble with profit maximization”. Harvard Business Review, Vol. 38, No 6, December 1960. Recopilado por Watson Donald, en Teoría de los Precios en Acción, Editorial Trillas, México 1991. Capítulo 13. Sobre el Problema de la Maximización de las Utilidades
- Arroyo S, Peña D. Insolvencia de las Sociedades Colombianas: Un estudio comparativo, 1994-2004. Universidad Libre. Documento de investigación. Dirección de Investigaciones.
- Enke Stephen, “On maximizing profits: A distinction between Chamberlain and Robinson”. American economic Review, Vol. XLI, September 1951. Recopilado por Watson Donald, en Teoría de los Precios en Acción, Editorial Trillas, México 1991. capítulo 12. Sobre Maximización de las Utilidades
- Jonson Harold, Responsabilidad social de la firma. 1970. Universidad de Chicago, recopilado por Watson en Teoría de los precios en acción. Editorial Trillas, México 1991
- Stigler, George J. “The Economies of Scale”, Journal of Law and Economics, Vol. I, October 1958, Recopilado por Watson Donald, en Teoría de los Precios en Acción, Editorial Trillas, México 1991. Capítulo 22.
- Superintendencia de Sociedades. (2004). “Causas de la liquidación obligatoria de sociedades. Estrategias para prevenir la crisis”.
- Superintendencia de Sociedades. (2006). “Origen del capital y destino de la inversión del sector real de la economía (una perspectiva desde la Superintendencia de Sociedades)”

Dubán Fredy Peña Benítez

Economista, Msc en Ingeniería, Universidad del Valle. Docente investigador del programa de Economía, Universidad Libre Seccional Cali. Grupo de investigación Economía Aplicada COL0028909 - Categoría D

Ximena Sánchez Mayorga

Magíster en Administración de Empresas, Universidad del Valle; Contadora Pública, Universidad del Valle, Docente Investigadora Universidad Libre Seccional Cali. Grupo de investigación Gestión y productividad contable - COL0042908 - Categoría B