



El Éxito de las Empresas de Inserción en la Comunidad Autónoma Vasca

Retolaza Avalos, José Luís

Ruiz Roqueñi, Maite

Universidad del País vasco

RESUMEN

El presente trabajo se enmarca en una investigación mas amplia, realizada conjuntamente por la Asociación Aurkilan y la Universidad del País Vasco, en relación a la identificación de los factores que influyen en el éxito de las Empresas de Inserción. La ponencia se inicia con una descripción de la realidad de las Empresas de Inserción en el Estado español, para a continuación adentrarse en uno de los problemas cruciales de dichas empresas: su concepción del éxito. A partir de una diferenciación entre eficiencia y eficacia, se analiza la aplicabilidad a este tipo de empresas de los modelos comúnmente aceptados de éxito en pymes, como los inversamente relacionados a través del concepto de insolvencia financiera. En la parte analítica aplicamos dichos modelos al análisis de los datos financieros de las Empresas de Inserción en el País Vasco, concluyendo con una radiografía actual de su situación en términos de éxito en cuanto a su eficiencia.

PALABRAS CLAVE: Empresas de inserción, Éxito empresarial, Eficiencia, Eficacia, Ratios, Insolvencia financiera.

1. INTRODUCCIÓN:

En los últimos cinco años, en el Estado Español se ha vivido una importante eclosión en lo que a las Empresas de Inserción se refiere, por una parte, diversas Comunidades Autónomas han regulado esta figura¹ y la han dotado de un reconocimiento y subvenciones específicas; complementariamente el número de empresas ha crecido exponencialmente. Este hecho, lejos de tratarse de un fenómeno coyuntural parece inscribirse en “la estrategia Europea para el empleo que apunta un debate en torno a la búsqueda de nuevas soluciones a este problema que, superando los límites que el sector no lucrativo presenta, puedan, sin embargo, encontrar un marco adecuado en el que el ámbito económico-empresarial y el mundo de lo social vayan al encuentro mutuo y se complementen” Aguirrezabal (2004: 1). Sin embargo, hasta la fecha hay pocos estudios sobre este fenómeno emergente, constatándose además que estas aproximaciones se han orientado básicamente desde el ámbito descriptivo, pedagógico o social, habiendo una ausencia casi total de investigaciones sobre el tema desde las ciencias económicas (Retolaza 2005: 11-12).

El objeto de nuestra investigación consiste en intentar una aproximación a los factores que correlacionan con el éxito de este tipo de empresas; para lo cual no nos vamos a detener en las posibles definiciones de Empresa de Inserción, ya que es uno de los temas mas profusamente tratado en la literatura (Coque, J. y Pérez, E. 2000: p.60; CCOO, 2000: pp.12-14; Retolaza, J.L.; Mugarra, A. y Enciso, M., 2004b), sin embargo, si vamos a intentar identificar cuál es el concepto de éxito subyacente a las mismas, o dicho de otra forma a intentar discernir cuando una de estas empresas se puede decir que es exitosa cuando no lo es.

Un aspecto fundamental de las Empresas de Inserción, que las diferencia específicamente del resto de las empresas,² es su carácter no lucrativo. Así, aunque se traten de empresas en su forma jurídica, en sus estatutos tienen estipulado la imposibilidad de repartir beneficios, debiendo utilizarlos, si los hubiera, para incorporarlos al fondo de reserva. Esta característica tendrá especial incidencia, tanto a la hora de determinar el capital social de la empresa y, por tanto, su estructura económica y financiera; como por el hecho de que no nos permita utilizar la rentabilidad como indicador del éxito empresarial.

A pesar de la dificultad de concretar una definición del éxito empresarial en este tipo de empresas, ésta se nos antoja necesaria, ya que resulta clave tanto para poder identificar las buenas prácticas y los factores de éxito a ellas vinculadas, como para desarrollar políticas públicas, por parte de la Administración, a este tipo de empresas.

¹ Las siguientes Comunidades Autónomas han regulado en alguna medida las Empresas de Inserción: País Vasco (Decreto 305/2000 de 26 de diciembre); Aragón (Decreto 305/2002 de 5 de Febrero); Navarra (Decreto 34/2002 de 18 de marzo); Cataluña (Ley 27/2002 de 20 de diciembre); Canarias (Decreto 32/2003, de 10 de marzo); Madrid (Decreto 32/2003, de 13 de marzo); La Rioja (Ley 7/2003, de 26 de marzo);

² Existen otras formas de empresa que no son de inserción y tampoco tienen ánimo de lucro, como por ejemplo las Cooperativas de Iniciativa Social (que no sean de inserción); o fórmulas mercantiles a las que en sus estatutos se les ha incorporado el “sin ánimo de lucro” (REAS cuenta con varias experiencias de este tipo).

2. EL ÉXITO EN LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN

El *leit motiv* del conjunto de la investigación hace referencia a los factores o variables que influyen en que una empresa de inserción tenga o no tenga éxito, por lo que en último término nos refiere al concepto de éxito. En éxito empresarial, en general, ha sido un tema bastante estudiado, y aunque se han propuesto multitud de indicadores, parece haber cierto consenso en que el parámetro más adecuado para su constatación pudiera ser la rentabilidad económica (González et al., 2002: 396 ss). Sin embargo, de la especificidad de las empresas de inserción como entidades sin ánimo de lucro, con prohibición estatutaria expresa de reparto de beneficios, pudiera derivarse un menor interés por la rentabilidad en aras de otras variables tales como el número de personas contratadas o el menor nivel productivo de las personas incorporadas como trabajadores; consecuentemente, la rentabilidad no podría considerarse de forma natural un indicador del éxito en las empresas de inserción, por lo que se hace necesario analizar más en profundidad dicho concepto.

En primer lugar, cuando hacemos referencia al éxito de las Empresas de Inserción, debemos identificar una doble dimensión, por una parte el éxito referido al objeto social específico de estas empresas, consistente en la incorporación al mercado laboral de personas en riesgo de exclusión; por otra parte, el referente al objeto social de actividad mercantil que sirve de sustento a este proceso colectivo de inserción. Esta doble dimensión de éxito, donde el resultado social se antepone al económico, siendo éste un mero recurso del primero, se asemeja a la dinámica de las entidades públicas, donde el objetivo social se antepone a la gestión de los recursos, aún cuando cuenten con ingresos externos a la propia Administración obtenidos por facturación. En este ámbito metafórico podemos encontrar diversos niveles de implicación en actividades económicas, así tendríamos, desde un hospital, donde la financiación fundamentalmente es contra presupuesto público, hasta los consorcios de agua que autofinancian su actividad, pasando por casos mixtos como el de la propia Universidad. No obstante, a pesar de que el grado de implicación de la facturación en la financiación total de la actividad, marca diferencias importantes en la gestión, resulta evidente que el objeto social primordial no se encuentra en la gestión económica sino en el servicio social que prestan.

En este mismo sentido, con la especificidad de ser de iniciativa privada y constituirse jurídicamente como empresas, las Empresas de Inserción anteponen su objeto social a los objetivos económicos. Dada esta similitud parece interesante el aprovechar la conceptualización realizada en torno a la gestión de las entidades públicas para definir el concepto de éxito en las Empresas de Inserción.

En base al modelo de la AECA (2002: 34)³ podemos considerar que una intervención pública existen ocho aspectos evaluables, y por tanto susceptibles de obtener un buen o mal resultado, dichos ámbitos de evaluación son los siguientes:

1. Análisis económico
2. Análisis de eficiencia.
3. Análisis de eficacia.
4. Análisis de efectividad.
5. Análisis de equidad.
6. Análisis de excelencia.
7. Análisis de entorno.
8. Análisis de evolución sostenible.

Y se podrían estructurar según el esquema que se presenta a continuación

³ AECA son las siglas de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas

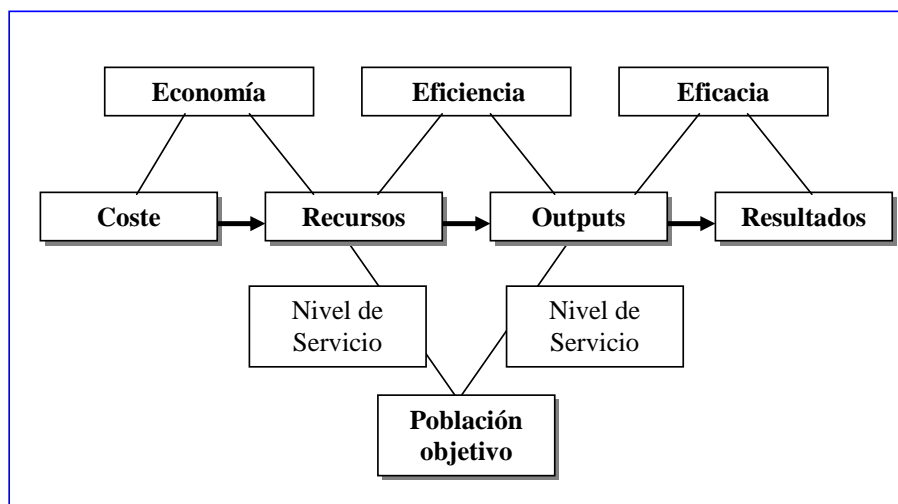


Gráfico tomado de AECA; 2000. p: 27

Desde este planteamiento podemos considerar la eficacia como la evaluación del resultado final de las Empresas de Inserción, consistente en la incorporación al mercado laboral de personas con riesgo de exclusión, evaluar este éxito finalista haría referencia a la evaluación de la eficacia de las EEII como herramienta en los procesos de inserción. Sin embargo, la evaluación que se pretende abordar en esta investigación no es la referida al éxito en sentido finalista, sino la que hace referencia al buen funcionamiento de la actividad mercantil que sirve de soporte a los procesos de inserción; es decir, la eficiencia en la gestión de los recursos utilizados.

Como en el caso que nos ocupa, la gestión de los recursos adopta la forma de empresa, la evaluación de la eficiencia pasa por la valoración del éxito de la actividad empresarial, y por lo tanto, de la empresa de inserción, en cuanto empresa. La especificidad fundamental se encuentra en que para el conjunto de empresas con actividad mercantil, lo que estaríamos evaluando es la eficiencia, en cuanto que el resultado final esperado, se identifica con un resultado de carácter económico; mientras que en las Empresas de Inserción, lo que estamos valorando no es el éxito, sino la eficiencia.

No obstante, y aunque no va a ser objeto de nuestra investigación, parece verosímil plantear que un fracaso en la eficiencia de las Empresas de Inserción muy probablemente afectará a la eficacia de las mismas; ya que por su propio planteamiento los procesos de inserción laborales a través de las Empresas de Inserción pretenden optimizar el desarrollo de competencias en contextos reales; y la realidad de una empresa en quiebra dista mucho del óptimo para el aprendizaje. En este sentido se podría considerar que una Empresa de Inserción eficiente podría no ser eficaz, pero que para ser eficaz necesita simultáneamente ser eficiente; en otras palabras, podríamos decir que la eficiencia de las Empresas de Inserción es condición necesaria pero no suficiente para la eficacia de las mismas.

Una vez ubicado el ámbito de referencia del éxito, debemos preguntarnos por los indicadores que nos permitan ponderar dicho éxito en las Empresas de Inserción. El único estudio publicado hasta la fecha (Retolaza y Ruiz, 2006) sustituye el indicador de rentabilidad común a este tipo de estudios en empresa en general, por ciertos indicadores económico-financieros que la literatura científica ha vinculado con la rentabilidad (González et al., 2002), como son: la estructura financiera, la solvencia y la estructura económica. En el citado estudio se refrenda que la estructura financiera y la solvencia correlacionan entre sí, y aunque no era esperado desde la teoría de las Empresas de Inserción, con la rentabilidad. Sin embargo, en contra de lo establecido, correlaciona negativamente con la estructura económica. Este planteamiento nos parece muy interesante, ya que facilita abordar desde el análisis financiero el éxito de las Empresas de Inserción excluyendo la rentabilidad, y permitiendo, a su vez, considerar el éxito como una variable métrica. No obstante, adolece de algunos problemas que a nuestro entender van a aconsejar el desarrollar un indicador alternativo.

Correlaciones

		FINANCIERA	LIQUIDEZ	ECONÓMICA
FINANCIERA	Correlación de Pearson	1	,788**	-,117
	Sig. (bilateral)		,000	,562
	N	27	26	27
LIQUIDEZ	Correlación de Pearson	,788**	1	-,456**
	Sig. (bilateral)	,000		,003
	N	26	40	40
ECONÓMICA	Correlación de Pearson	-,117	-,456**	1
	Sig. (bilateral)	,562	,003	
	N	27	40	41

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Gráfico 2 Fuente: Retolaza y Ruiz (2006)

Al margen de las críticas generales a los indicadores basados directa o indirectamente en la rentabilidad (Rubio y Aragón, 2002: 563), el citado indicador se enfrenta a tres problemas principales: 1) la no correlación entre indicadores que se esperaba que correlacionaran puede deberse a que las Empresas de Inserción no siguen el modelo general de las pequeñas empresas, invalidando los supuestos sobre los otros indicadores ; 2) la no inclusión de ningún indicador relacionado con el incremento de personal puede llevar a que se pierda información sobre la transformación del valor añadido en empleo, lo que sería consistente con el éxito de las Empresas de Inserción, transformando la efectividad en eficacia; 3) la selección de indicadores que correlacionen con medidas de rentabilidad, podría presentar un sesgo importante respecto a la validez, en cuanto que en lugar de discriminar el éxito de las empresas, discriminará la propensión al riesgo, ya que las menos propensas al riesgo podrían utilizar los remanentes como fondos de reserva, mostrando una situación más exitosa que aquellas que los reutilizaran en dirección a su objeto social.

Basándonos en lo anteriormente expuesto vamos a intentar establecer un indicador de éxito para las Empresas de Inserción, no sólo que resuelva los problemas técnicos anteriormente señalados, sino que pueda también ser aceptado de forma intuitiva por los profesionales que trabajan en el sector pudiendo incorporar los resultados de la investigación a la mejora de la gestión de dichas entidades.

Al enfrentarnos al concepto de éxito en las Empresas de Inserción, aún acotando que lo hacemos desde la perspectiva de la eficiencia y no de la eficacia, nos encontramos con el problema de que los indicadores que principalmente se han usado en dicho análisis se han centrado fundamentalmente en la rentabilidad, desarrollando diversas funciones que vinculan éxito y rentabilidad. Dicha vinculación se basa en el supuesto de que, o bien, las empresas intentan maximizar su beneficio o, por lo menos, intentan tener un beneficio que satisfaga a los inversionistas. En el caso de las Empresas de Inserción resulta que el interés de los inversionistas no sólo no reside en el beneficio, sino que la obtención de un beneficio directamente aplicable a reservas mantenido en el tiempo, podría cuestionar el esfuerzo de la propia empresa en la consecución de objetivos sociales, verdadera demanda de los inversionistas. Paradójicamente, la rentabilidad no sólo no se identifica como un indicador del éxito, sino que puede interpretarse como un indicador de fracaso, al menos, en ciertos casos.

Como conclusión del análisis anterior podemos señalar la imposibilidad de identificar una vinculación positiva entre rentabilidad y éxito, por lo que hemos decidido abordar una vía alternativa, la del fracaso. Habida cuenta de que las Empresas de Inserción para desarrollar su fin social a través del empleo, necesitan ser sostenibles en el tiempo, esto exige la no existencia de rentabilidades negativas de forma consecutiva. La acumulación de pérdidas en la empresa la situaría en una situación de insolvencia financiera, que en su caso extremo podría conducir a la quiebra, lo que parece necesariamente contrapuesto con la necesidad de permanencia de la empresa en el tiempo para realizar su labor social.

La insolvencia financiera y la quiebra no son términos análogos, ya que no necesariamente la insolvencia finaliza en quiebra (Barnes; 1987, 1990), no obstante, Ward y Foster (1997) destacan en sus estudios que la insolvencia financiera genera un ciclo de deterioro financiero que en algunos años conduce efectivamente a la quiebra. En nuestro estudio vamos a definir la insolvencia financiera como la incapacidad de la empresa de satisfacer sus obligaciones financieras (Wruck, 1990; Asquith et al, 1994; Andrade y Kaplan, 1998; Whitaker, 1999; Sanz y Ayca, 2006). Siguiendo el planteamiento de Clark y Weinstein (1983) consideraremos que la insolvencia financiera no se reduce exclusivamente a la quiebra, entendiendo que se da en aquellos casos en los que el EBITDA sea inferior a los gastos financieros por dos años consecutivos (Pindado et al. 2006); y no sólo en las quiebras declaradas, o en las consideradas quiebras técnicas⁴.

⁴ En el caso del Estado Español, se considera una quiebra técnica, cuando exista una reducción superior a un tercio del capital escriturado.

Especialmente atractivo resultaría el poder desarrollar un modelo de predicción de la insolvencia financiera, que permitiera una intervención temprana en las empresas a fin de intentar evitar los costes de la insolvencia y su posible quiebra posterior; en esta línea nos encontramos con tres trabajos de referencia históricos: Altman (1968) que combina los ratios de liquidez, beneficios, apalancamiento, solvencia y el resultado de la actividad; Ohlson (1980) con un modelo de predicción de quiebra basado en el tamaño, el apalancamiento, la liquidez y los resultados; Zmijewski (1984) que utilizan sólo tres ratios: resultados, apalancamiento y liquidez. En esta línea el modelo de Pindado (2006) que utiliza el ratio de retorno (EBIT/RTA), el ratio de gastos financieros (FE/RTA), y el ratio de beneficio acumulado (RE/RTA), nos parece el mas desarrollado y quizás el mas adecuado para aplicar a las empresas que estamos estudiando.

3. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA VASCA

La creación de Empresas de Inserción en el País Vasco es un fenómeno con antecedentes remotos, ya hace más de tres décadas nos podemos encontrar con la existencia de “Traperos de Emaús” verdadera pionera en este tipo de entidades, aunque en aquellos momentos iniciales desarrollara unas características diferenciales que les distancia bastante del actual concepto de Empresas de Inserción. Posteriormente, a inicios de la década de los 90 (Retolaza et al. 2004) se inicia la creación incipiente de nuevas empresas como Ekotopia, Oraintxe, Kirik, Jazkila, etc. que tienen por finalidad la inserción de personas desfavorecidas, y unas características muy similares al de las Empresas de Inserción actuales, salvo por el hecho de ser, fundamentalmente, finalistas. Pero es con la regulación de las Empresas de Inserción por el Gobierno Vasco en el 2002, y en especial, con la regulación de las subvenciones a este tipo de empresa en el 2004 cuando se acelera de forma exponencial la creación de nuevas empresas de inserción.

A finales del 2006 se encuentran censadas en el País Vasco (REAS, 2006) 49 empresas de inserción, resultando muy significativos los años de creación de las mismas.

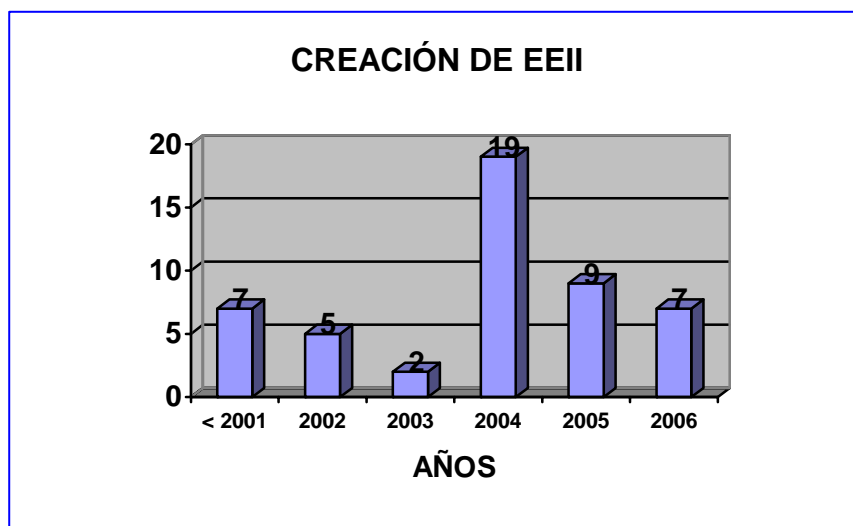


Grafico 3. Elaboración propia a partir de los datos aportados en REAS 2006

Como puede apreciarse en el gráfico anterior, el número de empresas creadas hasta la aprobación del decreto regulador es mas bien simbólico, sin embargo en los dos años siguientes, dicha cifra se duplica; en el año 2004 se crean más del 40% de la empresas existentes, lo que se debe achacar a dos factores, en primer lugar, la aprobación de las ayudas a las Empresas de Inserción por parte del Gobierno Vasco, en segundo lugar, el efecto dinamizador que tuvo el programa ITUN, desarrollado en el marco de las Iniciativas Europeas Equal.

En relación a la forma jurídica, la mayoría opta por la sociedad limitada, bien sea unipersonal o pluripersonal (36), frente a 13 que optan por formulas de economía social, 5 sociedades limitadas laborales, y 8 cooperativas.

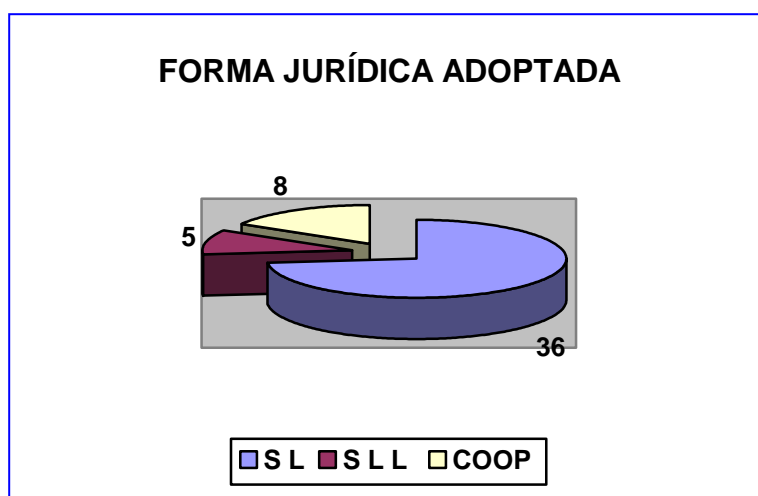


Grafico 4. Elaboración propia a partir de los datos aportados en REAS 2006

El acercamiento al análisis de estas empresas se ha realizado en base a los datos aportados por las mismas al Registro Mercantil, que han sido obtenidos de la base de dato SABI⁵. De las 49 empresas se han descartado del estudio las constituidas en el año 2005 y 2006, ya que no existían datos correspondientes a un ejercicio completo de las mismas, lo que podía sesgar el análisis conjunto. Por otra parte, se han descartado también las 8 cooperativas, ya que los datos de las mismas no aparecen en la base de datos utilizada. De las 29 empresas restantes, existían datos registrales de 22, que son sobre las que hemos realizado los correspondientes análisis.

A efectos de análisis comparativos con las realidades de otros territorios, cabe señalar que el número de trabajadores medios de las Empresas de Inserción en el País Vasco es de 6,8; y la facturación media por empresa de cerca de 226.000 €, lo cual arroja una facturación superior a 30.000 € por trabajador. Aunque tenemos que tener en cuenta que en esta cantidad se encuentran incluidas las subvenciones al mantenimiento de los puestos de inserción con unas ayudas anuales algo superiores a los 12.000 € por trabajador de inserción, por lo que el valor añadido por trabajador de inserción sería de 18.000 €. Y aunque este tipo de análisis resulta in generalizable debido a las diferencias en los costes de producción de las diferentes empresas, cabe citarlo por la comparativa con la productividad señalada en el estudio de FEEDEI (2003), que se sitúa en 13.487 €, es decir, sensiblemente inferior (25%), dato en el cual fundamentan el cálculo de costes de oportunidad de las Empresas de Inserción en el Estado. Por su parte, en la Comunidad de Aragón de la cual existe un estudio bastante exhaustivo, dicha productividad se sitúa en 15.295,6 € (Marcuello et al. 2005:32).

Quizás mas significativo resulte el hecho de que el 36% de las empresas estudiadas se encuentra en quiebra, cifra que posiblemente aumentaría si se incorporaran los datos de las empresas que no presentan las cuentas en el Registro Mercantil, de las cuales a priori, cabe esperar una peor gestión, y las empresas de nueva creación –años 2005 / 2006 – que en la literatura cuentan con un mayor índice de fracasos.

⁵ Obtenidos en Febrero del 2007



Grafico 5. Elaboración propia a partir de los datos aportados en el SABI

Estos datos son muy similares a los encontrados en estudios anteriores para el conjunto de Empresas de Inserción a nivel estatal (Retolaza y Ruiz, 2006) que lo situaba en el 36,5%, y empeora respecto a los datos del año anterior (Retolaza 2006).

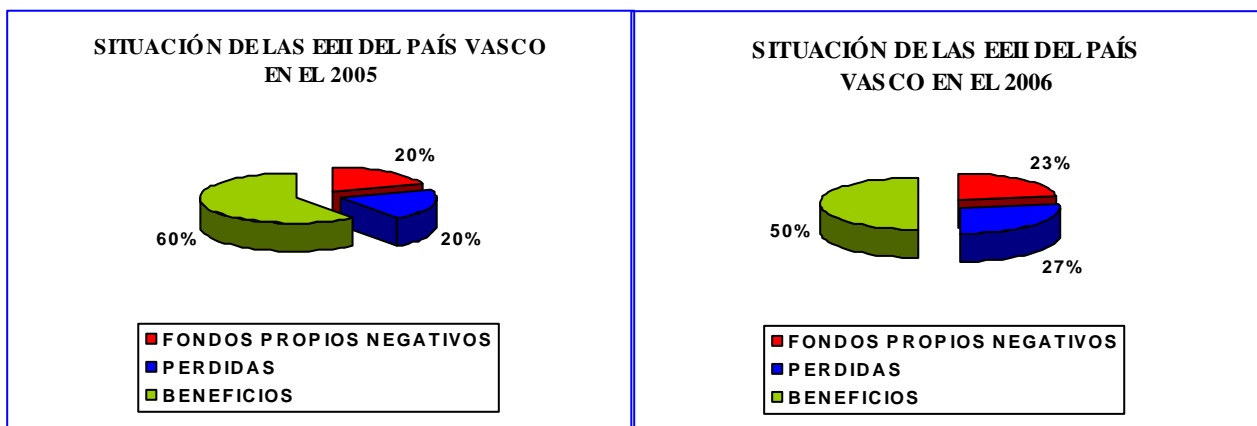


Grafico 6. Elaboración propia a partir de los datos aportados en el SABI

Como puede apreciarse el número de empresas en situación de riesgo financiero se ha incrementado un 10% sobre los datos del año anterior, y arroja unos datos suficientemente preocupantes, habida cuenta que los resultados incluyen ya las importantes subvenciones recibidas como complemento del déficit de productividad ocasionado por los trabajadores de inserción.

4. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Al margen del análisis descriptivo anterior, en base a los datos de que se disponen se ha intentado, siguiendo los planteamientos señalados anteriormente sobre modelos de anticipación de insolvencia financiera, el identificar algún índice, simple o complejo, basado en la información del registro mercantil que sirviera para anticipar la situación de quiebra de la empresa. A tal fin se han dividido las empresas en dos grupos mutuamente excluyentes, aquellas en situación de quiebra, y aquellas que no lo están. Como ya hemos descrito en el apartado metodológico, la simple supervivencia se va a considerar exitosa en las empresas de inserción.

A efectos de la investigación, se ha considerado como variable dependiente el éxito de las Empresas de Inserción, y como posibles variables independientes, por una parte ciertas características no mensurables de las empresas tales como: 1) forma jurídica, 2) tamaño medido en trabajadores, 3) antigüedad, y 4) sector. Así mismo se han considerado los siguientes ratios: 1) Crecimiento de la cifra de ventas, 2) Rotación de activos, 3) Productividad, 4) Crecimiento del valor añadido, 5) Rentabilidad económica, 6) Rentabilidad financiera, 7) Gastos financieros, 8) Fondo de maniobra, 9) Necesidad de fondo de maniobra, 10) Tesorería, 11) Equilibrio, 12)

Fondo de maniobra en días, 13) Necesidad de fondo de maniobra en días, 14) Tesorería en días, 15) Crédito a clientes en días, 16) Crédito a proveedores en días, 17) Endeudamiento, 18) Fondos propios sobre permanentes, 19) Capacidad de devolución, 20) Liquidez general, y 21) Liquidez inmediata.

La metodología utilizada fue una regresión logística binaria en adelante (wald), y a fin de evitar los valores missing, se eliminó un sujeto así como dos variables independientes, la 4 y la 7. El análisis resultante determina que una sola variable serviría para una identificación correcta de más del 90% de las empresas.

En primer lugar, se procedió al análisis entre la variable dependiente y las variables independientes no métricas, encontrándose el que ninguna de ellas se incluía en la ecuación de predictibilidad, por lo que no eran útiles para discriminar entre el éxito y el fracaso de las Empresas de Inserción.

Tabla de clasificación^{a,b}

Observado			Pronosticado		Porcentaje correcto
			EXITOR		
			2	3	
Paso 0	EXITOR	2	14	0	100,0
		3	8	0	,0
Porcentaje global					63,6

a. En el modelo se incluye una constante.

b. El valor de corte es ,500

Variables en la ecuación

		B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Paso 0	Constante	-,560	,443	1,594	1	,207	,571

Variables que no están en la ecuación

			Puntuación	gl	Sig.
Paso 0	Variables	ANTIGUE(1)	,430	1	,512
		FORMASO(1)	1,378	1	,240
		EMPLEO	1,593	3	,661
		EMPLEO(1)	,430	1	,512
		EMPLEO(2)	,393	1	,531
		EMPLEO(3)	,702	1	,402
		SECTOR	2,365	3	,500
		SECTOR(1)	1,378	1	,240
		SECTOR(2)	,060	1	,806
		SECTOR(3)	,749	1	,387
Estadísticos globales			4,154	8	,843

En el caso del sector este resultado resulta consistente con un trabajo previo (Retolaza y Ruiz, 2006) donde no se había podido identificar ningún impacto del sector en el éxito de las empresas.

En relación a las variables independientes métricas, el resultado ha sido algo más alentador, en cuanto que la variable de endeudamiento permite una clasificación entre empresas de éxito y no éxito superior al 90%.

Tabla de clasificación^a

Observado			Pronosticado		Porcentaje correcto
			VAR00001		
			1	0	
Paso 1	VAR00001	1	13	1	92,9
		0	1	6	85,7
Porcentaje global					90,5

a. El valor de corte es ,500

Variables en la ecuación^b

		B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Paso 1	VAR00018	1,354	,981	1,903	1	,168	3,873
	Constante	-131,979	95,745	1,900	1	,168	,000

a. Variable(s) introducida(s) en el paso 1: VAR00018.

b. Se ha detenido un procedimiento por pasos ya que al eliminar la variable menos significativa se obtuvo un modelo previamente ajustado.

Habida cuenta de que el endeudamiento se definiría como la división del pasivo entre el total del activo, tiene sentido que en el caso de descapitalización de la empresa dicho ratio aumente y por lo tanto sea diferencial. De este resultado deduciríamos que el endeudamiento, en sentido negativo, puede ser usado como una variable mensurable alternativa al éxito.

Adicionalmente, resultaría sumamente interesante el poder identificar algún indicador del año precedente a la entrada en quiebra de la empresa que correlacionara significativamente, a fin de poder anticipar el fracaso de la empresa. En este sentido, hemos considerado de nuevo como variable dependiente dicotómica el éxito, y como variables independientes las siguientes: 1) EBID, 2) EBITDA, 3) estructura financiera, 4) Estructura económica, 5) Liquidez, 6) Endeudamiento, 7) Liquidity Ratio, y 8) Solvency Ratio. Los estudios precedentes (Camisón, 2001) han destacado la relación de las variables vinculadas a la rentabilidad con el éxito empresarial, razón por la cual hemos trabajado con el EBID y el EBITDA como variables independientes, así mismo en el estudio de González et al (2002) se ha encontrado una relación significativa entre la estructura financiera, la estructura económica, la liquidez y el éxito de la empresa, razón por la que las incluimos como variables independientes. Por su parte los ratios europeos de liquidez y solvencia, aunque se corresponden con los españoles de liquidez y endeudamiento inverso, se han incluido, en el primer caso porque su cálculo presenta pequeñas diferencias con el índice español, y en el segundo, para incluir la única variable que nos había correlacionado en el estudio previo, de forma positiva y con denominación europea.

La metodología fue similar a la utilizada en el análisis anterior, es decir, se realizó una regresión logística binaria adelante (wald), en este caso no hizo falta ninguna reducción de sujetos ni de variables, ya que no teníamos ningún dato missing.

El resultado fue que sólo una variable producía alguna predictibilidad sobre el fracaso futuro de la empresa, como puede observarse en la gráfica resultante.

Tabla de clasificación^a

Observado			Pronosticado		
			EXITOR		Porcentaje correcto
			2	3	
Paso 1	EXITOR	2	12	2	85,7
		3	4	4	50,0
Porcentaje global					72,7

a. El valor de corte es ,500

Variables en la ecuación

		B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Paso 1	EBID	,000	,000	3,265	1	,071	1,000
	Constante	-,918	,583	2,480	1	,115	,399

a. Variable(s) introducida(s) en el paso 1: EBID.

La variable que se utiliza en la ecuación explicativa es el EBID, aunque como se aprecia en el gráfico anterior, sólo es capaz de una identificación correcta del 72,7 % de la población, y lo que es aún peor, en el caso de querer utilizarlo para identificar previamente las empresas con posibilidades de fracaso, su resultado es igual al 50%, o lo que es lo mismo al azar. De los datos expuestos se deduce que no hemos sido capaces de identificar ningún indicador que correlacione predictivamente con el fracaso de las empresas de inserción en el País Vasco.

4. CONCLUSIONES:

Como conclusión de lo expuesto anteriormente, al margen de los datos descriptivos, y de la preocupación por la situación financiera de un alto número de las Empresas de Inserción del País Vasco, podemos concluir, que sólo el endeudamiento resulta un indicador sustituible por el éxito con un nivel de probabilidad de acierto superior al 90%, no obstante cuando se quiere usar como indicador predictivo con un año de antelación pierde su validez, en especial para identificar las empresas en riesgo de quiebra.

Por otra parte se puede señalar, que en base a los datos actuales, el grado de éxito o fracaso de las Empresas de Inserción en el País Vasco no parece tener relación alguna con variables tales como la forma jurídica, el número de trabajadores, la antigüedad de la misma o el sector en el que se ubique. En este último aspecto los datos son consistentes con el conjunto de investigaciones referidas al impacto del sector en la pequeña empresa, al cual se le atribuye una influencia cada vez menor, y parece orientar hacia la Teoría de Recursos y Capacidades como el marco más adecuado para analizar los factores vinculados al éxito en las Empresas de Inserción.

De los análisis anteriores se desprende que ninguno de los modelos predictivos desarrollados en base a la teoría existente, son útiles a la hora de predecir la situación de quiebra por parte de las Empresas de Inserción. Posiblemente el reducido número de años de existencia y el escaso tamaño de la población hacen imposible la identificación de indicadores predictivos. Se nos antoja interesante el desarrollar una investigación coss-sectional que permitiera, en base a los Registros de las Comunidades Autónomas, identificar los cierres de empresas, de forma que se pudieran analizar los indicadores económicos –financieros de los años precedentes a fin de encontrar regularidades diferenciales que permitieran avanzar en el desarrollo de un modelo predictivo.

Los resultados hallados no son excesivamente alentadores, ya que con cerca de un 50% de las empresas en situación de alto riesgo de insolvencia financiera, no hemos sido capaces de identificar un indicador o un conjunto de ellos capaces de anticipar esta situación, y por lo tanto de permitir una intervención temprana para reorientar la eficiencia de la empresa. De los datos descriptivos sobre la situación financiera de las empresas parece desprenderse la urgencia por parte de la Administración de identificar los factores que derivan diferencialmente en éxito o fracaso con el fin de canalizar más adecuadamente la utilización de los recursos públicos.

BIBLIOGRAFÍA

- AECA (2000) "Indicadores de Gestión para las entidades públicas"; documento nº 16. Madrid.
- Aguirrezábal, E. (2004) "El empleo, un reto para la inserción social" en "EGUNERATUZ", nº 41, Febrero.
- Altman, E. (1968) "Financial Ratios, of Corporate Bankruptcy"; en *The Journal of Finance* 23, pp:589-609.
- Andrade, G. y Kaplan, S. (1998) "How Costly is Financial Distress: Evidence from Highly Leveraged Transactions that Became Distressed"; ed. *The Journal of Finance* 53, pp: 1443-1493.
- Asquith, P.; Gertner, R. y Scharfstein, D. (1994) "Anatomy of Financial Distress: An Examination of Junk-Bond Issuers," *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 109(3), pages 625-58, August.
- Barnes, P. (1987). *The Analysis and Use of Financial Ratios: A. Review Article*, *Journal of Business, Finance & Accounting*, Vol. 14, pp: 449-461.
- BARNES, P. [1990]: "The prediction of takeover targets in the U.K. by means of multiple. discriminant", *Journal of Business & Accounting*, núm 17, pp: 72-83.
- Camisón, C. (2001) "La competitividad de la empresa industrial de la comunidad valenciana: análisis del efecto del atractivo del entorno, los distritos industriales y las estrategias empresariales"; ed. Tirant lo blanch. Valencia.
- Clark, T., Weinstein, M. (1983) "The behavior of common stock of bankrupt firms", *Journal of Finance*, Vol. 38, pp.489-504.
- CCOO (2002) "Las Empresas de Inserción en España"; ed. Comisiones Obreras, Madrid.
- Coqué, J. Y Pérez, E. (2000): "Manual de creación y gestión de empresas de inserción social"; ed. Universidad de Oviedo.
- FEEDEI: "Identificación y diagnóstico integral de las empresas de inserción en España". Ed. Popular; Madrid 2003
- Gallego, A.M.; Gomez, J.C. y Yañez, L. (1997) "Modelos de predicción de quiebra en empresas no financieras"; en *Actualidad Financiera*, mayo, pp.3-14
- Gonzalez, A.; Correa, A. y Acosta, M. (2002) "Factores determinantes de la rentabilidad financiera de las PYMES" ; en *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. 31, nº 112 (abril-junio), pp. 395-429.
- Grant, R.M. (1991) "The resource based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation", en *California Management Review*, vol. 33, nº 3, pp. 114-135.
- López Aranguren, L.M. (2002) "Las Empresas de Inserción en España"; ed. Consejo Económico y Social. Colección Estudios nº 127. Madrid.
- Marcuello, C.; Bellostas, A.; Camón, J.; Marcuello, C. y Moneva, J.M. (2005) "Las Empresas de Inserción en Aragón: Características, Evolución y Futuro"; ed. Fundear. Zaragoza. <http://www.fundear.es>
- Ohlson, James A. (1980) "Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy", *Journal of Accounting Research*, Vol. 18, No. 1.
- Pindado, J.; Rodrigues, I.; De la Torre, Ch. (2006) "How Does Financial Distress Affect Small Firms` Financial Structure?"; en *Small Business Economics*, nº 26, pp: 377-391.
- REAS (2006) "Empresas de inserción y solidarias en la CAV"; ed. REAS Euskadi. Bilbao. www.reas.org

Retolaza, J.L.; Mugarra, A. y Enciso, M. (2004) “Empresa solidaria: Nuevo concepto integrador de la empresa del futuro”; en Chaves, R.; Monzón, J.L.; Stryjan, Y.; Apear, R; Karafolas, S. “El futuro de las Cooperativas en una Europa en Crecimiento”. Ed. CIRIEC –España. Valencia.

Retolaza, J.L. y Ramos, J.M. (2005) “Modelización del coste de las Empresas de Inserción para la administración pública”; en Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa: “Economía Social y Autoempleo”. Ed. CIRIEC; nº 52, Agosto, pp: 361-385. Valencia

Retolaza, J.L. y Ruiz, M. (2006) “El factor sector en las Empresas de Inserción”; Congreso Nacional de AEDEM. Palma de Mallorca.

Rubio, A. y Aragón, A. (2002) “Factores explicativos del éxito competitivo. Un estudio empírico en la PYME”; en papers del XVI Congreso nacional de AEDEM, pp. 557-568.

Sanz, L. y Ayca, J. (2006) “Financial distress costs in Latin America: A case study”; en Journal of Business Research, nº 59, pp. 394-395.

Whitaker, R. (1999) “The Early Stages of Financial Distress”; en Journal of Economics and Finance 23, pp: 123-133.

Ward, T. y Foster, B. (1997) “A note on selecting a response measure for. financial distress”, Journal of Business Finance & Accounting, Nº 24, pp. 869-879.

Wruck, K. (1990): "Financial Distress, Reorganisation, and Organisational Efficiency"; en Journal of Financial Economic, nº 27, pp: 419-444.

Zmijewski, M.E., 1984, Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models, Journal of Accounting Research 22, 59-82.