

CAUSA FINAL DEL DESPIDO OBJETIVO POR NECESIDADES DE LA EMPRESA

LA UTILIZACIÓN DE INDICADORES ECONÓMICO-FINANCIEROS PARA SU ADECUADA MEDICIÓN E INTERPRETACIÓN

JULIO DIÉGUEZ SOTO

Profesor Titular de Universidad de Economía Financiera y Contabilidad
Universidad de Málaga

EXTRACTO

Palabras Clave: Despido Objetivo, Causas

Este trabajo corrobora que en la declaración de procedencia o improcedencia del despido objetivo por necesidades de la empresa, los indicadores apuntados por la jurisprudencia para concretar la situación económica negativa –dada la indeterminación en este asunto del Estatuto de los Trabajadores–, no son los apropiados desde el punto de vista de la economía financiera y la contabilidad. Igualmente, constata la inexistente utilización de variables cuantitativas que concreten las dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa. Por tanto, dado lo anterior, difícilmente se puede acreditar adecuadamente la conexión funcional entre la medida extintiva y la finalidad que ésta debe perseguir según la ley.

El presente estudio propone unos indicadores que, apoyándose en una teoría económica racional, son de utilidad tanto en la identificación de la causa final del despido objetivo, como en la medición de si el despido contribuye o no a la superación de la situación económica negativa o de las dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa.

ABSTRACT

Key Words: Objective dismissal, Causes

The present work deals with the dismissal for objective reasons either appropriate or inappropriate given under employer's circumstances. Also, we point out that indicators under the judicial regime are not appropriate from finance and accounting point of view, and even more because this is an open question in the Work Statute. Likely, we highlight the lack of quantitative variables that measure any problem affecting the company's usual operation. That is, given this situation, it is hard to define the connexion between the objective dismissals compared to what has been defined by the law.

The present study proposes some indicators from a rational economic theory and that are useful in both cases, to indentify why the objective dismissal occurs and to measure if the dismissal is caused by a negative economic situation or as a result of other internal problems running the company.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN
2. EL ELEMENTO CAUSAL DEL DESPIDO OBJETIVO POR NECESIDADES DE LA EMPRESA
3. LAS CAUSAS MOTIVADORAS: ECONÓMICAS, TÉCNICAS, ORGANIZATIVAS Y DE PRODUCCIÓN
4. RAZÓN JUSTIFICATIVA DEL DESPIDO O CAUSA FINAL
 - 4.1. Situación económica negativa
 - 4.2. Dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa
 - 4.3. Superación de situaciones económicas negativas y de dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa
5. EVALUACIÓN DE LA VIABILIDAD TÉCNICA EMPRESARIAL
 - 5.1. Evaluación del equilibrio económico
 - 5.2. Evaluación del equilibrio financiero
 - 5.2.1. Desarrollo del modelo económico-financiero de solvencia empresarial
6. CONCLUSIONES

1. INTRODUCCIÓN

La declaración de procedencia o improcedencia del despido objetivo por necesidades de la empresa se funda, de una parte, en comprobar si la medida extintiva permite la superación de la situación negativa ó las dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa, y de otra, en acreditar la conexión funcional entre la medida extintiva y la finalidad que ésta debe perseguir según la ley¹.

Sin embargo, y a pesar de lo anterior, el legislador ha querido diferenciar dos grupos de de esferas de afectación en los que pueden incidir la causa o factor desencadenante que produce o genera la decisión extintiva del contrato de trabajo: El primer grupo, es el desencadenante de la situación económica negativa –causas económicas en sentido estricto–, mientras el segundo grupo, es el que genera las dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa –causas técnicas, de producción y organizativas–.² En definitiva, el legislador no explica el por qué de tal diferenciación, aun cuando ambos tipos de causas tienen en común su repercusión económica en la empresa.

La jurisprudencia utiliza, como concreción de la situación económica negativa, una diversidad de conceptos de naturaleza económica como sinónimos, cuando realmente no lo son, que además, en nuestra opinión, no son variables óptimas en la definición de la situación económica negativa, y, asimismo, no llega a concretizar a través de magnitudes económicas las llamadas dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa.

¹ STS 29 de septiembre de 2008 (RJ/2008/5536)

² STS de 14 de junio de 1996 (Ar. 5162)

Dada las deficiencias anteriores, creemos complicado poder tener un juicio objetivo acerca de la procedencia o no del despido objetivo por necesidades de la empresa, si éste no se funda en ciertas herramientas lógicas y razonables que midan la traducción económica no sólo de la situación analizada sino también de la medida extintiva de puestos de trabajo.

En el presente artículo nos proponemos, de una parte, reflexionar acerca de cuál puede ser el sentido de la distinción entre ambos tipos de causas motivadoras del despido objetivo por necesidades de la empresa, y de otra, en identificar unos indicadores que, apoyándose en una teoría económica racional, resistan los cambios de escenario y, por tanto, puedan informar del devenir de la empresa sin estar condicionados totalmente por las características de espacio, tiempo y sector de las empresas analizadas. Estos indicadores serían de utilidad tanto en la identificación de la causa final del despido objetivo por necesidades de la empresa, como en la medición de si el despido contribuye o no a la superación de la situación económica negativa o de las dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa –conexión funcional entre medida extintiva y objetivo de la misma según la ley–.

Para ello, en primer lugar, discurrimos acerca de las causas remotas, motivadoras y finales del despido objetivo por necesidades de la empresa en los apartados segundo, tercero y cuarto. En segundo lugar, dedicamos el epígrafe quinto a precisar cuáles son las herramientas básicas que nos permiten tanto la evaluación como el seguimiento de la viabilidad técnica empresarial, en sus aspectos económico y financiero, en tanto, pretendemos demostrar a lo largo del trabajo el enlace entre la misma y la superación de la situación económica negativa y de las dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa. Por último, las conclusiones del presente estudio aparecen explicadas brevemente en el sexto y último apartado.

2. EL ELEMENTO CAUSAL DEL DESPIDO OBJETIVO POR NECESIDADES DE LA EMPRESA

En la vida de la empresa pueden ocurrir fenómenos o acontecimientos externos –como la actual crisis de origen financiero– o internos –como los errores de gestión o las estrategias fallidas– de muy diversa naturaleza, que normalmente están en el origen primero del despido. Dichos acontecimientos, que podríamos denominar causas remotas del despido³, no aparecen explícita-

³ En Martín Rivera, L., “El despido objetivo por necesidades de la empresa”, 2008, Ed. Reus, págs 241–293, podemos encontrar un análisis en profundidad del elemento causal, tratándose con claridad la definición y diferenciación de causas remotas, causas motivadoras y causa final del despido objetivo por necesidades de la empresa.

mente en el enunciado del artículo 52.c ET, aun cuando pueda ser interesante su conocimiento para la necesaria acreditación de la causa justificativa del despido.

Las causas remotas afectan a la actividad empresarial, influyendo en los diversos aspectos de la explotación: técnico, organizativo, productivo y económico. Este hecho queda recogido en el ET cuando establece que el contrato podrá extinguirse cuando exista la necesidad objetivamente acreditada de amortizar puestos de trabajo por alguna de las causas previstas en el artículo 51.1 de esta Ley, esto es, por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción. Estas causas, que habitualmente se confunden y entremezclan, son llamadas causas motivadoras del despido.

No obstante, la doctrina judicial no valora tanto la alegación de una u otra causa motivadora a la hora de justificar el despido, sino más bien la acreditación de existencia de necesidad objetiva de amortización de puestos de trabajo, y la racionalidad de la medida en orden a superar situaciones económicas negativas, en el caso de que la medida extintiva se fundamente en causas económicas, o para superar las dificultades que impidan el buen funcionamiento de la empresa, ya sea por su posición competitiva en el mercado o por exigencias de la demanda, a través de una mejor organización de los recursos, en caso de origen en causas técnicas, organizativas o de producción. En otras palabras, los tribunales laborales no ponen tanto énfasis en que el empresario justifique si la causa motivadora del despido es la disminución drástica de las ventas o los clientes, la introducción de moderna tecnología o de nuevos procesos productivos, la sobre dimensión del personal o la externalización del servicio, sino en que demuestre que estos hechos provocan una situación económica negativa o un defectuoso funcionamiento empresarial, y además que la medida extintiva contribuye a superar dichas situaciones.

En definitiva, la declaración de procedencia o improcedencia del despido se funda, de una parte, en comprobar si la medida extintiva permite la superación de la situación negativa ó de las dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa, y de otra, en acreditar la conexión funcional entre la medida extintiva y la finalidad que ésta debe perseguir según la ley⁴.

3. LAS CAUSAS MOTIVADORAS: ECONÓMICAS, TÉCNICAS, ORGANIZATIVAS Y DE PRODUCCIÓN

A pesar de lo anterior, el legislador ha querido diferenciar en el ET dos grupos de esferas de afectación en los que pueden incidir la causa o factor

⁴ STS 29 de septiembre de 2008 (RJ/2008/5536)

desencadenante que produce o genera la decisión extintiva del contrato de trabajo. El primer grupo, que incluye el ámbito de los resultados de explotación –causas económicas en sentido estricto–, es el desencadenante de la situación económica negativa, mientras el segundo grupo, en el que se encuentran el ámbito de los medios o instrumentos de producción –causas técnicas–, el ámbito de los sistemas o métodos de trabajo del personal –causas organizativas–, y el ámbito de los productos o servicios que la empresa pretende colocar en el mercado –causas productivas–, es el que genera las dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa⁵.

Desde nuestro punto de vista la clasificación que nos ofrece el legislador de las causas motivadoras no está exenta de contradicciones que requieren una explicación ulterior. En primer lugar, ¿No será la obtención de resultados de explotación negativos a la postre, la consecuencia de los problemas de origen técnico, organizativo o de producción? Entonces, ¿Por qué el legislador quiere darle un tratamiento independiente como una causa más? Por otra parte, si todas las causas tienen una traducción económica⁶, ¿Por qué no resumir las cuatro causas en una sola? ¿Por qué el legislador ha querido marcar una importante diferencia entre las causas económicas y el resto?

Concretamente, las causas económicas se han definido como “aquellas circunstancias que inciden desfavorablemente en el seno de la empresa, como manifestación no circunstancial, y que producen, atendiendo a los ingresos o gastos y teniendo en cuenta los aspectos financieros, productivos y comerciales, el desequilibrio de su balance⁷, poniendo en peligro la subsistencia del proyecto empresarial”⁸. En esta misma línea podemos incluir las afirmaciones de una parte de la doctrina que señalan que existe causa económica cuando las pérdidas amenazan el proyecto empresarial⁹, o que el concepto clave es la posible inviabilidad de la empresa y no la constatación de pérdidas económicas¹⁰.

⁵ STS de 14 de junio de 1996 (Ar. 5162)

⁶ Valdés Dal-ré, F., “Los despidos por causas económicas”. La Reforma del Mercado Laboral. (Coord. Valdés Dal-Ré Lex Nova, Valladolid, 1994, pág. 405; Casas Baamonde, M^o E., “Los despidos económicos en el marco de la reforma legislativa laboral y la normativa de la Unión Europea”, en AA.VV., Dir. J.P. Aramendi Sánchez, “Los despidos por causas técnicas, organizativas y productivas, Consejo General del Poder judicial, Madrid, 1996, págs. 38–40; y Briones González, M.C., “la extinción del contrato por causas objetivas, MTSS, Madrid, 1995, pág. 233. En este mismo sentido, la jurisprudencia ha entendido que todas las causas motivadoras tienen un marcado carácter económico, en TS 29 de mayo de 2001 (Ar. 5452).

⁷ El resalte en letra cursiva es nuestro.

⁸ Martínez Emperador, R., “El Despido por causas económicas, técnicas, organizativas y de producción: criterios jurisprudenciales”, AL, núm. 11, 1997, pág. 215.

⁹ Briones González, M.C., “La extinción del contrato por causas objetivas, op.cit., pág 243. Valdés Dal-ré, F., “Los despidos por causas económicas”, op.cit., pág 405.

¹⁰ Briones González, M.C., “La extinción del contrato por causas objetivas, op.cit., pág 241.

Además la posición mayoritaria de la doctrina judicial es que la situación previamente descrita sea sostenida en el tiempo, sea reiterada, tenga cierta permanencia en el tiempo, excluyéndose los supuestos de situaciones esporádicas, coyunturales o meramente transitorias¹¹. Recordemos que el Art. 47 ET contempla la posibilidad de suspensión del contrato por causas económicas, entre otras, cuando se desprenda que tal medida temporal es necesaria para la superación de una situación coyuntural de la actividad de la empresa¹².

Por tanto, parte de la doctrina identifica causa económica con inviabilidad empresarial, entendida ésta como la falta de probabilidad de que el proyecto empresarial se lleve a cabo, o lo que es lo mismo alta probabilidad de cierre de la empresa. Sin embargo, el legislador no utiliza dicha concordancia en el artículo 52 c del ET¹³.

Los síntomas de la inviabilidad empresarial se manifiestan, temporalmente hablando, mucho antes del momento del cierre de la empresa. Resulta habitual destacar que la garantía de continuidad de la empresa está condicionada a la consecución de dos objetivos fundamentales, cuales son el equilibrio financiero¹⁴ y el equilibrio económico¹⁵. Ambos equilibrios deben ser cumplidos si la empresa quiere continuar en el tiempo, es decir, ser viable técnicamente. Pues bien, el proyecto empresarial que se declara inviable, previamente ha venido incumpliendo de forma reiterada uno o ambos equilibrios, por tanto, el quebrantamiento de los mismos actúa como verdadera alerta temprana de la inviabilidad empresarial.

El primero de ellos se mide por la capacidad de la empresa de generar fondos suficientes a través de su actividad ordinaria para atender puntualmente sus expectativas de pago. Cuando la empresa está en equilibrio financiero, se

¹¹ STSJ de Galicia de 15 de noviembre de 1995, STSJ de Murcia de 25 de mayo de 1995 (As. 2095), STSJ de Extremadura de 20 de enero de 1995 (As 18); TSJ de Baleares de 19 de abril de 1996 (As.1367).

¹² Véase Vida Soria, J. “Suspensión del contrato de trabajo por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción”. Instituto de Estudios Políticos, Madrid, 1965; y del mismo autor “Suspensión del contrato de trabajo”. Comentario a las leyes laborales. El Estatuto de los Trabajadores. (Coord. Borrajo Da Cruz), Vol. IX-1, Edersa, Madrid, 1983.

¹³ Si se hace referencia al término viabilidad en el artículo 51.1 ET que regula el despido colectivo, cuando se dice que las medidas extintivas basadas en causas técnicas, organizativas o de producción deben contribuir a garantizar la viabilidad futura de la empresa y del empleo.

¹⁴ La causa de dicho equilibrio hay que buscarlo exclusivamente en la capacidad de la empresa para generar recursos, véase García Martín, V., “Un programa de análisis contable. Criterios principales a considerar”, Seminario de Análisis de Estados Económico-Financieros, Málaga, Mayo de 1990.

¹⁵ Un estudio de la rentabilidad como objetivo sintético y global de la empresa puede verse en: Esteo Sánchez, F., “Análisis contable de la rentabilidad empresarial”, Ediciones Centro de Estudios Financieros, Madrid, 1998.

dice que es solvente técnicamente, en contraposición con la solvencia efectiva, la cual se obtiene simplemente al pagar las deudas, independientemente de cómo se hayan obtenido los recursos, si por vía ordinaria, por enajenación de inmovilizado, por refinanciación de deudas, etc. Por tanto, la empresa puede incurrir en desequilibrio financiero o insolvencia técnica mucho antes de dejar de pagar –insolvencia efectiva– y de poner en peligro el proyecto empresarial –viabilidad, en términos generales–.

El segundo exige que al menos la retribución a los propietarios sea equivalente a la obtenida hipotéticamente en el mercado con idéntico desembolso y similar asunción de riesgos. Esto es, la empresa se encontrará en equilibrio económico cuando retribuye a sus accionistas con una rentabilidad similar a la obtenida por inversiones alternativas sujetas a grados similares de riesgo¹⁶. Por tanto, no sólo será necesario que la empresa obtenga una rentabilidad positiva, sino que además debe ser igual o superior a la obtenida por inversiones de similar riesgo. De ahí, que una empresa pueda estar en desequilibrio económico previamente a la obtención de rentabilidades negativas, en tanto la rentabilidad alcanzada no sea suficiente para retribuir el riesgo soportado con la inversión empresarial.

Ambos objetivos, desde nuestro punto de vista, son necesarios, pero no suficientes, individualmente considerados. Es decir, si ambos equilibrios se cumplen, estará asegurada la continuidad de la empresa, pero si uno de ellos no se alcanzase, se estaría poniendo en peligro la tan ansiada viabilidad empresarial. En otros términos, la empresa necesita cumplir ambos equilibrios, de tal forma, que si sólo alcanzara uno de ellos, no sería suficiente para garantizar su continuidad en el tiempo.

Las variables solvencia y rentabilidad están interrelacionadas, pero muchas veces se comportan de forma independiente, al menos en el corto plazo, y así lo demuestra la realidad. Esto es, puede que una empresa rentable llegue a ser insolvente, en tanto sea incapaz de generar suficientes recursos a través de su actividad ordinaria para atender puntualmente sus compromisos de pago. Es muy frecuente que el empresario no mida bien los tiempos para amortizar su deuda financiera y las necesidades financieras que se derivan de su actividad comercial.

Por otra parte, puede que una empresa sea solvente, pero no sea rentable, es decir, aunque la pericia del director financiero haya logrado pagar el endeudamiento a través de los recursos generados por su actividad ordinaria, no se está retribuyendo a los accionistas con una rentabilidad atractiva en compara-

¹⁶ Véase Fernández Gámez, M. A. y Diéguez Soto, J, “Hacia una medición real de la rentabilidad empresarial desde el plan general de contabilidad”, Técnica Contable, Vol 49, 1997.

ción con el riesgo soportado. Dicho hecho se corrobora al comparar las características de la inversión de los accionistas en la empresa con la combinación rentabilidad–riesgo de inversiones alternativas.

En definitiva, es habitual encontrar en el mercado empresas que aparentemente son viables, porque pagan sus deudas, y por tanto, en principio, parecen no estar en peligro de cierre, pero que, sin embargo, están en desequilibrio financiero y/o económico, esto es, son inviables técnicamente. Por otra parte, prácticamente toda empresa que se enfrenta a la situación traumática del cierre, es porque necesariamente, durante los años inmediatamente anteriores, ha estado en desequilibrio financiero y/o económico. Esto es, toda empresa inviable de forma definitiva, ha sido inviable técnicamente en los ejercicios precedentes.

Pues bien, en nuestra opinión, la situación económica negativa, a cuya superación se contribuye con la medida extintiva de puestos de trabajo, se da con aquellas situaciones empresariales que amenazan la continuidad de la empresa –aunque este trance no sea de carácter inminente–. La empresa puede ponerse en peligro bien porque no esté en equilibrio económico, bien porque no goce de equilibrio financiero, bien porque no alcance ninguno de los dos equilibrios, esto es, cuando no es viable técnicamente. La empresa no logra alcanzar el equilibrio de una forma estable, por lo que su situación está poniendo en peligro su persistencia en el tiempo. Es una situación grave que requiere obviamente una solución urgente, de ahí que el legislador requiera al despido la capacidad de contribuir a superar dicha situación económica negativa, colaborando en la vuelta del proyecto empresarial a la senda de la viabilidad técnica.

Por otra parte, el legislador estipula que la medida extintiva basada en causas técnicas, organizativas o de producción debe contribuir a superar las dificultades que impidan el buen funcionamiento de la empresa, ya sea por su posición competitiva en el mercado o por exigencias de la demanda, o a través de una mejor organización de los recursos. Con este segundo grupo de esferas de afectación, el legislador, en nuestra opinión, ha pretendido incorporar aquellas realidades empresariales, que aun cuando no estén en el presente poniendo en entredicho la subsistencia del proyecto empresarial –no existe desequilibrio financiero o económico–, pueden en un futuro hacer desembocar a la empresa hacia tal situación. Esto es, el mal funcionamiento de la empresa puede llevarla a no ser viable técnicamente. Por tanto, el estado de la empresa no es tan apremiante como el representado por las causas económicas, pero igualmente puede requerir la solución del despido en orden a superar las dificultades que impiden el buen funcionamiento empresarial.

¹⁷ STS de 24 de abril de 1996 (RJ 1996/5297).

En definitiva, el estudio de los dos grupos de causas motivadoras nos hace comprender que no todas estas causas definen una situación empresarial semejante, mientras las llamadas económicas señalan una realidad empresarial presente en desequilibrio económico y/o financiero, las denominadas técnicas, organizativas o productivas apuntan unos problemas empresariales actuales que, si dejan de solucionarse, pueden acabar por llevar a la empresa al desequilibrio económico y/o financiero futuro.

4. RAZÓN JUSTIFICATIVA DEL DESPIDO O CAUSA FINAL

4.1. Situación económica negativa

Si el empresario debe poner de manifiesto la existencia de una situación económica negativa, en el caso del despido basado en causas económicas, una primera cuestión a resolver es cómo se concreta y refleja dicha expresión.

El Tribunal Supremo ha tratado de traducir dicha expresión a términos económicos más comprensibles. Ciertamente la STS de 14 de junio de 1996 (Ar. 5162) identifica situación económica negativa con comportamiento desfavorable en la rentabilidad de la empresa. Sin embargo, utiliza en sus sentencias, como concreción de la incidencia de los factores desencadenantes de los problemas de rentabilidad, una diversidad de conceptos de naturaleza económica como sinónimos, cuando realmente no lo son. Se utilizan términos tales como pérdidas (pérdidas y ganancias negativas)¹⁷, resultados negativos de explotación¹⁸ o desequilibrio financiero¹⁹ e incluso parte de la doctrina aboga por contemplar igualmente la reducción de los beneficios empresariales²⁰, aun cuando la generalidad de la doctrina científica y jurisprudencial aboga por identificar situación económica negativa con obtención de pérdidas de explotación empresarial. Por tanto, estos conceptos citados anteriormente son apreciados, a veces, como semejantes, cuando si profundizamos en su definición individual advertimos de las diferencias entre los mismos.

¹⁸ STS de 14 de junio de 1996 (Ar. 5162).

¹⁹ STS de 14 de mayo de 1998 (RJ 1998, 4650).

²⁰ Desdentado Bonete, A. Durán Heras, A., "Las causas económicas para la extinción objetiva del contrato de trabajo. Un análisis jurídico y económico, en AA.VV., Dir. J.P. Aramendia Sánchez, Los despidos por causas técnicas, organizativas y productivas, Consejo General del Poder Judicial, Madrid, 1996, págs. 55-115. Del Rey Guanter, S., "Los despidos por causas empresariales y fuerza mayor: líneas esenciales de la reforma (Art. 51 y 52.c ET), RL, núms. 17 y 18, 1994, pág. 196, y Montoya Melgar, A. "El nuevo art. 52 c) ET", Aranzadi Social, 1996, pág. 2608.

Si analizamos la información económico-financiera de empresas para ejercicios anteriores al 2008 –aún estaba en vigor el Plan General de Contabilidad de 1990²¹, en adelante PGC90–, podemos comprobar como efectivamente los resultados de explotación únicamente incluían en su determinación, por contraposición, los ingresos y gastos de explotación, esto es, aquellos directamente vinculados con el objeto social de la empresa, mientras que el resultado del ejercicio, incorporaba no sólo los gastos e ingresos anteriores, sino también, los de naturaleza financiera y extraordinaria, además de la deducción del impuesto sobre sociedades. Por tanto, una empresa podía tener beneficios en el ámbito de la explotación y resultado del ejercicio negativo (pérdidas), y viceversa. De ahí que no podamos tomar ambos conceptos como sinónimos puesto que definen situaciones empresariales no coincidentes.

Para los ejercicios posteriores al 2008, y éste inclusive, el nuevo Plan General de Contabilidad de 2007²² –en adelante PGC07– ha modificado la estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias. Ha introducido la separación entre resultado procedente de operaciones continuadas y resultado procedente de actividades interrumpidas, definiendo estas últimas como aquellas líneas de negocio o áreas geográficas significativas que la empresa bien ha enajenado o bien tiene previsto enajenar dentro de los doce meses siguientes. Además, ha suprimido el margen extraordinario, siguiendo lo establecido en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), donde se prohíbe expresamente calificar gastos e ingresos como partidas de naturaleza extraordinaria. Estos han quedado subsumidos en el apartado de los gastos e ingresos de explotación. Por tanto, para las cuentas de pérdidas y ganancias elaboradas conforme al PGC07 tampoco son conceptos similares el resultado del ejercicio y el resultado de explotación, ya que este último contiene, además de aquél, el resultado financiero, el impuesto de sociedades y el resultado procedente de las operaciones interrumpidas. En definitiva el análisis de estos dos diferentes conceptos puede dar lugar a conclusiones totalmente contradictorias, de ahí que su utilización sustitutiva generalmente de lugar a errores de consideración.

²¹ Aprobado por Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre.

²² Aprobado por Real Decreto 1514/2007 de 16 de noviembre.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

<i>PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD 1990</i>	<i>PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD 2007</i>
1. Ingresos de explotación	A) Operaciones continuadas
2. (Gastos de explotación)	
<i>I. Resultado de explotación (1-2)</i>	1. Ingresos de explotación 2. (Gastos de explotación)
3. Ingresos financieros y otros	<i>A.1) Resultado de explotación (1-2)</i>
4. (Gastos financieros y otros)	
<i>II. Resultados financieros (3-4)</i>	3. Ingresos financieros y otros 4. (Gastos financieros y otros)
<i>III. Resultados de las actividades ordinarias (I + II)</i>	<i>A.2) Resultado financiero (3-4)</i>
5. Ingresos extraordinarios	<i>A.3) Resultado antes de impuestos</i>
6. (Gastos extraordinarios)	<i>(A1 + A.2)</i>
<i>IV. Resultados extraordinarios (5-6)</i>	5. (Impuesto sobre sociedades)
<i>V. Resultados antes de impuestos (III + IV)</i>	<i>A.4) Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas (A.3 + 5)</i>
7. (Impuesto sobre sociedades)	<i>B) Operaciones interrumpidas</i>
VI. Resultado del ejercicio (V + 7)	A.5) Resultado del ejercicio (A.4 + B)

Cuadro 1. Determinación de la cuenta de pérdidas y ganancias en el PGC1990 y en el PGC2007

Además, en nuestra opinión, no podemos identificar sin más, desequilibrio financiero con obtención de resultado del ejercicio negativo o resultado de explotación negativo, tal y como tendremos ocasión de justificar en epígrafes posteriores.

En definitiva, el Tribunal Supremo utiliza como sinónimos términos económicos que en el mundo económico-financiero no son considerados como tales.

Por otra parte, ¿Estas variables reflejan realmente toda situación económica negativa que amenaza la continuidad de la empresa? En otras palabras, ¿Estos conceptos económicos señalan que la empresa se encuentra en desequilibrio financiero o económico, y que por tanto está en peligro la viabilidad técnica empresarial²³?

²³ En páginas posteriores se profundizará en los conceptos de equilibrio económico, financiero o viabilidad técnica empresarial.

En nuestra opinión, en primer lugar, aquella apoyada en la obtención de resultado del ejercicio negativo (pérdidas), no es óptima, en tanto su comportamiento no tiene por qué estar conectado con la situación antes descrita, ya que una empresa puede obtener resultados negativos durante varios ejercicios consecutivos y no estar en desequilibrio financiero, en tanto la justificación de tal situación resida en operaciones de naturaleza extraordinaria por ejemplo. Puede que haya empresas que obtengan pobres beneficios continuadamente²⁴ –por lo que no son suficientes para remunerar adecuadamente a sus inversores–, lo que está poniendo en peligro la continuidad futura de la compañía –desequilibrio económico–, pero que sin embargo quedan fuera de aquellas legitimadas a realizar el despido. Por último, es posible que haya empresas que estén próximas al colapso financiero, puesto que no cumplen el equilibrio financiero de forma continuada en el tiempo, pero que sin embargo al obtener beneficios no cumplen las condiciones impuestas por estas magnitudes basadas en el comportamiento negativo del resultado²⁵. Estas firmas tampoco estarían legitimadas a la realización del despido, aun cuando su situación es apremiante.

En segundo lugar, aquella sustentada en el desequilibrio financiero, se expresa de manera tan genérica que no se aprecia con claridad cómo se precisa. No se especifica en la jurisprudencia qué indicador muestra dicho desequilibrio, ni cómo se mide o cómo se interpreta. Es una aseveración excesivamente general que no ayuda a determinar si existe o no causa económica de despido.

Por último, aquella otra basada en la obtención de los resultados de explotación negativos, si que puede ser en si misma determinante de causa económica de despido, en tanto influye en magnitudes relevantes determinantes de la viabilidad empresarial, en su perspectiva económica y financiera, pero no queda suficientemente aclarado el por qué de su influencia significativa²⁶.

En conclusión, será de vital importancia definir qué variables son útiles para evaluar si la empresa se encuentra o no en equilibrio económico y financiero –garantes de su continuidad–, y por ende, identificar la existencia de situación económica negativa en tanto esté en entredicho la subsistencia empresarial futura.

²⁴ Puede haber sesgos en las medidas contables del resultado. Véase Brealey, R. y Myers, S.C., “Principios de Finanzas Corporativas”, Séptima Edición, McGraw–Hill, pp. 223, Madrid, 2003.

²⁵ La relación entre solvencia a corto y flujos de efectivo –no resultado–, viene desarrollada en Rojo Ramírez, A., “Estado de flujos de efectivo y análisis de la empresa”, Partida Doble, núm. 204, págs. 48 a 64, noviembre de 2008.

²⁶ A lo largo del artículo iremos abundando en las limitaciones de las magnitudes utilizadas en las sentencias analizadas.

4.2. Dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa

La empresa que acude a la extinción de puestos de trabajo por causas técnicas, organizativas y/o productivas debe sufrir dificultades en su actividad. Pero, ¿Qué son dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa?

En primer lugar, las causas técnicas hacen referencia a cualquier modificación del proceso productivo que consista en la renovación del capital²⁷. Entre ellas se incluyen las innovaciones tecnológicas, la introducción de medios informáticos, la automatización o la robotización.

Por su parte, las causas organizativas se refieren a la coordinación racional de los elementos y de los recursos de los que dispone la empresa, sin inversión en bienes productivos o de capital²⁸. La doctrina jurisdiccional ha incluido como causas organizativas, entre otras, la sobre dimensión del equipo directivo²⁹, la implantación de un nuevo sistema integrado de gestión que reduce el tiempo de recepción y atención a los pedidos³⁰, la supresión de un área de negocio³¹ o incluso la descentralización productiva³².

Por último, las causas productivas son aquellas relacionadas con la capacidad de producción de la empresa, relacionadas bien con el proceso de transformación de las materias primas, bien con el resultado del trabajo, o bien con la configuración del bien o servicio producido por la empresa³³. La doctrina jurisdiccional ha incluido entre ellas situaciones tales como modificaciones en la producción, lanzamiento de nuevos productos³⁴, reducción de la contrata o subcontrata de servicios³⁵, la pérdida de clientela³⁶, la reducción de clases o unidades docentes en los centros de enseñanza³⁷ o la pérdida de cuota de

²⁷ Goerlich Peset, J.M., *La extinción del contrato de trabajo*, Tirant lo Blanch, Valencia 1994, pág. 72.

²⁸ Goerlich Peset, J.M., *La extinción del contrato de trabajo*, op. cit., pág. 72 y ss.

²⁹ TSJ de Madrid 4 de abril del 2005 (As. 245), y TSJ de Castilla-La Mancha de 4 de julio 2006 (As. 2500).

³⁰ TSJ de Cataluña 20 de octubre del 2005 (As. 3770).

³¹ TSJ de Cataluña de 7 de marzo del 2003 (As. 129501).

³² TSJ de Andalucía (Sevilla) de 2 de octubre de 1995 (As. 3838).

³³ Desdentado Bonete, A., "El Despido Objetivo económico en la reforma laboral", *Jornadas sobre el nuevo régimen del despido*, Escuela de Relaciones Laborales de Albacete, abril de 1995.

³⁴ TSJ de Málaga 22-6-2001 (As. 2977).

³⁵ TSJ de Andalucía (Sevilla) de 31 de marzo de 1997 (As. 2769).

³⁶ TSJ de Cataluña de 2 de septiembre de 1998 (As. 3924), y STSJ de Castilla y León de 9 de abril de 2002 (As. 1588).

³⁷ TSJ del País Vasco 6-6-2000 (As. 3087) y TSJ de Cantabria 10-1-2001 (As. 104).

mercado en un supuesto de descenso de ventas en el sector textil, debido a la apertura del mercado asiático³⁸.

La jurisprudencia³⁹ indica que dichos problemas deben ser “perceptibles y objetivables en el momento del despido, y no meramente hipotéticos”. Dichas dificultades deben ser actuales y acreditadas, y no estaría justificado el despido si “resulta de otros proyectos, iniciativas o anticipaciones del empresario, que podrían justificar el recurso a otras medidas de reorganización o mejora de gestión”.

Sin embargo, ¿Cómo objetivar las dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa? ¿Cómo acreditar su existencia?

La jurisprudencia y la doctrina han dado pistas acerca de cómo responder a estas cuestiones.

Las causas productivas pueden aducirse al objeto de evitar o prevenir una situación de pérdidas económicas o un importante descenso de beneficios⁴⁰. Por otra parte, la doctrina ha establecido que las causas técnicas sólo se justifican cuando mejoran la competitividad empresarial⁴¹ e igualmente la jurisprudencia completa que el despido objetivo por necesidades de la empresa no debe considerarse como un simple medio para lograr un incremento del beneficio empresarial⁴². Incluso, la jurisprudencia, en la evaluación de una contrata, establece que no debe responder a una mera conveniencia empresarial, sino que debe ser un medio hábil para asegurar la viabilidad de la empresa o su competitividad⁴³.

La doctrina establece que las circunstancias productivas, técnicas y organizativas a diferencia de las económicas no se proyectan en el plano de la rentabilidad, sino en el de la competitividad⁴⁴. En este sentido, el despido objetivo por causas técnicas, organizativas o productivas no puede calificarse como procedente cuando se utiliza sólo y exclusivamente como un medio para reducir costes o para obtener un mayor beneficio económico, al margen de cualquier problema de competitividad⁴⁵.

³⁸ TSJ de Valencia 6 de septiembre de 2006 (As. 4106).

³⁹ STS 17 de mayo de 2005 (RJ 2005, 9696).

⁴⁰ Goerlich Peset, J.M., *La extinción del contrato de trabajo*, op. cit., pág. 72 y ss.; SALA FRANCO, T., *Las causas económicas, técnicas, organizativas y de producción para despedir*, Aedipe, 1996, pág. 45.

⁴¹ Martínez Emperador, R., “Los despidos por causas económicas, técnicas organizativas y de producción”, op. cit., pág. 217.

⁴² TS de 21 de marzo de 1997 (As. 2615).

⁴³ STS de 31 de marzo de 1997 (Ar. 2615), de 30 de septiembre de 1998 (Ar. 7586), y de 10 de mayo de 2006 (Ar.7694).

⁴⁴ Martínez Emperador, R., “Los despidos por causas económicas, técnicas organizativas y de producción”, op. cit., pág. 217.

⁴⁵ TSJ de Cataluña 16 de marzo 2001 (As. 1464), TSJ de Andalucía, Sevilla 6 de junio de 2003 (As. 138872) y TSJ de Castilla y León (Valladolid) de 24 de julio de 2006 (As. 2271).

De la lectura sosegada de los anteriores párrafos podríamos concluir que la mejora de la competitividad se erige en objetivo común de las causas técnicas, organizativas y productivas. Según la Real Academia de la Lengua Española competitividad es la capacidad de competir, por lo que el despido sustentado en dichas causas sólo será procedente si pretende mejorar la posición de la empresa en un entorno competitivo, a través de un producto más original, mediante el ofrecimiento de una mejor relación calidad/precio, o mejorando la atención al cliente, entre otras posibles medidas. O dicho de otra forma, la no adopción de la causa extintiva de despido objetivo por causas técnicas, organizativas o productivas haría a la empresa menos competitiva en el mercado, lo que tarde o temprano podría redundar en la propia viabilidad de la misma.

En nuestra opinión, existe una forma de objetivar y acreditar las dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa. Las deficiencias en competitividad de la empresa se pueden identificar y cuantificar a través de su traducción o consecuencia económica. Esto es, la pérdida de clientes, la supresión de un área de negocio o la automatización de la maquinaria, por ejemplo, justifican, en principio, la adopción del despido en tanto se mejora la competitividad empresarial, y su no práctica tendría el efecto justamente contrario. Si realmente es cierta la afirmación anterior, no debiera ser imposible evidenciar a través de estimaciones racionales de cifras contables cuál hubiera sido la situación si no se hubiera adoptado la medida en cuestión, en orden a acreditar la procedencia o no de la misma.

En definitiva, si es complicado precisar cuándo existe situación económica negativa, más complejo se nos antoja la determinación e identificación de las dificultades reales para el buen funcionamiento empresarial. Sin embargo, ambas razones justificativas del despido tienen su transcripción en las magnitudes económico-financieras de la empresa. La cuestión a dirimir es cuáles son las mejores herramientas que nos permiten detallarlas y especificarlas con más nitidez.

4.3. Superación de situaciones económicas negativas y de dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa

Como ya se ha puesto de manifiesto, el art. 52 ET exige la necesidad de acreditar objetivamente la necesidad de amortizar puestos de trabajo por las causas establecidas en el 51.1 ET, esto es, se debe probar la realidad de las causas o factores desencadenantes de los problemas de rentabilidad o eficiencia de la empresa⁴⁶.

⁴⁶ STS de 14 de junio de 1996 (RJ 1996, 5162) y TSJ de Canarias de 14 de abril de 2005 (As. 1155).

Además, y aun cuando la ley no exige que tenga que demostrarse de forma plena e indubitada que la extinción de los contratos lleve consigo necesariamente la superación de la situación desfavorable⁴⁷, si que debe existir una conexión de funcionalidad o instrumentalidad entre las extinciones decididas por la empresa y la superación de la situación desfavorable acreditada⁴⁸. La amortización de puestos de trabajo puede consistir en la reducción con carácter permanente del número del total de trabajadores que componen la empresa, o bien, en una simple reducción de plantilla. En el primer caso, la empresa debe considerarse inviable o carente de futuro, de tal forma, que la extinción de los contratos evita la prolongación de una situación de pérdidas o resultados negativos⁴⁹. En el segundo caso, por su parte, la reducción de plantilla deberá ser adecuada y proporcional para conseguir la superación de la situación desfavorable⁵⁰.

Siguiendo en la misma línea, la jurisprudencia establece que la justificación del despido objetivo económico tiene que evaluarse mediante el estudio de tres elementos: “el supuesto de hecho que determina el despido (la situación económica negativa), la finalidad que se asigna a la medida extintiva adoptada (atender la necesidad de amortizar un puesto de trabajo con el fin de contribuir a superar una situación económica negativa) y la conexión de funcionalidad o instrumentalidad entre la medida extintiva y la finalidad que se asigna”. Esto mismo se podría trasladar al despido por causa técnica, organizativa o productiva.

Sin embargo, ¿Cómo determinar el número de trabajadores a despedir para que la reducción de la plantilla sea adecuada y proporcional para lograr superar la situación desfavorable? ¿Cómo demostrar la existencia de conexión entre amortización de puestos de trabajo y superación de la situación desfavorable?

Nuevamente necesitamos unas variables explicativas con trascendencia económica que nos resuelvan las cuestiones anteriores. A nuestro entender, la principal limitación en este área de estudio es la ausencia de una teoría general. Las variables manejadas por la jurisprudencia en la identificación de situación económica negativa no se seleccionan a partir de una base económica racional, no son fruto de una metodología que se sustente en un cuerpo teórico. Por otra parte, para la identificación de dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa ni siquiera se proponen variables cuantitativas que objetiven el proceso.

⁴⁷ STS de 24 de abril de 1996 (RJ 1996, 5297) y TSJ de Navarra de 26 de septiembre de 1995 (As. 3172).

⁴⁸ STS de 14 de junio de 1996 (RJ 1996, 5162); TSJ de Castilla-La Mancha de 23 de febrero de 2006 (As. 832); TSJ del País Vasco de 28 de febrero y de 4 de abril de 2006 (As. 1666).

⁴⁹ STS 8 de marzo de 1999 (RJ 1999, 2117) y STS 25 de noviembre de 1999 (RJ 1999, 8745).

⁵⁰ STS 14 de junio de 1996 (RJ 1996, 5162).

En este sentido, consideremos de vital importancia precisar, concretar u objetivar la causa final del despido objetivo por necesidades de la empresa. La relevancia de lo anterior radica en la necesidad:

1º. De identificar si realmente hay situación económica negativa o hay dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa.

2º. De medir si el despido contribuye o no a superar dichas situaciones.

En definitiva, entendemos que podría ser interesante la identificación de unos indicadores que, apoyándose en una teoría económica racional⁵¹, resistan los cambios de escenario y, por tanto, puedan informar del devenir de la empresa sin estar condicionados totalmente por las características de espacio, tiempo y sector de las empresas analizadas⁵². Estos indicadores serían de utilidad tanto en la identificación de la causa final del despido objetivo, como en la medición de si el despido contribuye o no a la superación de la situación económica negativa o de las dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa –conexión funcional entre medida extintiva y objetivo de la misma según la ley–.

5. EVALUACIÓN DE LA VIABILIDAD TÉCNICA EMPRESARIAL

En los epígrafes anteriores hemos puesto de manifiesto el ligazón entre superación de situaciones económicas negativas y de las dificultades que impidan el buen funcionamiento de la empresa, y viabilidad técnica empresarial. En nuestra opinión, la situación económica negativa se asimila a estado de inviabilidad técnica, ya sea por motivos económicos, financieros o de ambos tipos. Mientras que las dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa se equipara a situaciones que pueden hacer desembocar a la misma a la inviabilidad técnica en un futuro.

⁵¹ En relación a la apuesta por unos indicadores coherentes con una teoría general véase Cisneros Ruiz, A.J., Diéguez Soto, J. y Trujillo Aranda, F., “Modelos de predicción de la insolvencia empresarial: la incorporación de ratios a partir de un marco teórico”, Comunicación presentada a las VI Jornadas sobre Predicción de la Insolvencia Empresarial, Riesgos, Regulación bancaria y Derecho Concursal, Carmona (Sevilla), 9 y 10 de noviembre de 2006.

⁵² Un estudio de las deficiencias de los modelos utilizados en la predicción de la insolvencia empresarial puede verse en: Mora Enguñados, A. (1994b): “Limitaciones metodológicas de los trabajos empíricos sobre la predicción del fracaso empresarial”. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Enero–Marzo; Mora Enguñados, A. (1995): “Utilidad de los Modelos de Predicción de la Crisis Empresarial”. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Enero–marzo; Rodríguez Vilarino, M.L.(1994): “Utilidad del análisis de ratios para la predicción de la insolvencia empresarial”. *Actualidad Financiera*. 34–35 y 36:C699–C773; Laffarga, J. Y Mora, A. (1998): “Los modelos de predicción de la insolvencia empresarial: un análisis crítico”. *El riesgo financiero de la empresa*. AECA. Madrid. Pp. 11–58.

Igualmente, hemos apuntado la necesidad de identificar indicadores que nos permitan evaluar dichas situaciones, así como la contribución del despido a la superación de las mismas. De ahí que dediquemos los apartados posteriores a precisar cuáles son las herramientas básicas que nos permiten tanto la evaluación como el seguimiento de la viabilidad técnica empresarial, en sus aspectos económico y financiero.

5.1. Evaluación del equilibrio económico⁵³

Para detectar si la empresa alcanza el equilibrio económico se procede al análisis de la rentabilidad de aquélla. Las dos magnitudes principales que la definen, serían desde un punto de vista genérico, el beneficio y la inversión⁵⁴.

En este sentido, cabría pensar que el tomar conceptos distintos de resultados o de inversiones, presupone referirse a conceptos también diferentes de tasas de rentabilidad, que por supuesto no significarán lo mismo. De entre ellas las más destacables son las siguientes:

La rentabilidad económica o de la inversión⁵⁵, que trata de apreciar la capacidad efectiva de una entidad para remunerar a todos los capitales puestos a su disposición, tanto propios como ajenos, esto es, medirá la rentabilidad de los activos con independencia de quien financie a los mismos⁵⁶. Esa independencia debe quedar patente tanto en el beneficio como en las inversiones que debamos considerar para su cálculo, por lo que compara, por cociente, el beneficio después de impuestos antes de intereses, con la inversión total realizada por la empresa o total activo.

Así pues,

$$RE = \frac{BN'_n}{A_n} \quad (1)$$

⁵³ Véase al respecto Fernández Gámez, M.A.: “Estudio de la rentabilidad financiera de la empresa: Una hipótesis para el análisis económico de la empresa”, *Análisis Financiero*, N° 50, pp 19–32, Madrid, 1990; Fernández Gámez, M.A.: “Estructura para el análisis de la rentabilidad”, I Seminario de Análisis de Estados Económico–Financieros, Torremolinos (Málaga), 1990.

⁵⁴ Para un análisis detallado de esta magnitud compuesta, véase al respecto:

Fernández Gámez, M.A. (1990) y García Martín, V. y Fernández Gámez, M.A. (1992)

⁵⁵ Un análisis de dicho cociente puede verse en Penman, S.H., “An Evaluation of accounting rate of return”, *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Spring 1991, 233–255.

⁵⁶ La rentabilidad económica es pieza fundamental en el engranaje de la empresa, véase: Cuervo García, A., y Rivero Torre, P., “El análisis económico–financiero de la empresa”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XV, núm. 49, enero–abril de 1986, 15–33; Bernstein, L.A., “Análisis de estados financieros”, Ediciones Servicio Universidad, S.A., tomo II, 1993, Barcelona.

Donde,

RE_n : Rentabilidad económica o de la inversión, referida al período n.

A_n : Saldo medio del activo total del período n.

BN_n : Beneficio neto del ejercicio antes de intereses, en el mismo período.

En definitiva, el beneficio que actúa como numerador en la rentabilidad económica, BN_n , deberá obviar la estructura de financiación adoptada, por lo que para su cálculo se sumará al beneficio neto, BN_n , los gastos financieros que ha generado la financiación ajena. Por ello, una adecuada medición de esta tasa de rentabilidad requiere ajustar el impuesto sobre beneficios para eludir la incidencia del ahorro impositivo por intereses. En conclusión pues, la rentabilidad económica debe tratarse de un coeficiente que únicamente se ocupe de la estructura productiva utilizada por la empresa, con independencia de su financiación.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, la expresión anterior puede formularse para su cálculo, alternativamente como sigue:

$$RE_n = \frac{BN_n}{A_n} = \frac{BN_n + G_f \cdot (1 - t)}{A_n} \quad (2)$$

Donde,

$G_f \cdot (1 - t)$: Gastos financieros netos

La rentabilidad financiera⁵⁷, por su parte, se define como la relación entre el resultado del ejercicio obtenido después de impuestos, con el patrimonio neto mantenido por la empresa y será, por tanto, una magnitud dependiente de la estructura financiera de la misma. Así que,

$$RF_n = \frac{BN_n}{PN_n} \quad (3)$$

Donde,

RF_n : Rentabilidad financiera o rentabilidad de los accionistas, referida al intervalo de tiempo n.

BN_n : Beneficio neto después de impuestos, en el período n.

PN_n : Saldo medio del patrimonio neto mantenido durante el período de tiempo n.

⁵⁷ Es una medida clave para valorar el grado de cumplimiento de las expectativas de los accionistas. Véase Amat, O., "Análisis de estados financieros. Fundamentos y aplicaciones", Ediciones Gestión 2000 SA, 1994, Barcelona; Román Martínez, I., "La normalización en análisis contable (Estudio de las principales discrepancias doctrinales)", Tesis Doctoral, Departamento de Economía Financiera y Contabilidad, Universidad de Granada, 1995; Woelfel, CH.J., "Análisis de estados financieros", Ediciones S.Barcelona, 1993.

Es ésta última versión de la rentabilidad, la rentabilidad financiera, la que realmente concluirá si la empresa ha conseguido estar en equilibrio económico o no. Las firmas no alcanzan dicho equilibrio únicamente obteniendo beneficios. Una empresa puede obtener beneficios que reporten a los accionistas un 1% o 2% de rentabilidad, pero dicha rentabilidad no satisface a los inversores, ya que opciones alternativas de inversión sin ningún tipo de riesgo otorgan dicho rendimiento. Podríamos pensar en unas letras del tesoro o en los propios bonos del Estado. La empresa sólo logrará el equilibrio económico cuando los accionistas estén contentos con el rendimiento obtenido a su inversión, esto es, cuando obtengan una rentabilidad al menos parecida a la obtenida por inversiones alternativas de similar riesgo⁵⁸.

En conclusión, cuando se plantea si una empresa está o no equilibrio económico, la cuestión a dirimir es si los propietarios están o no recibiendo una rentabilidad adecuada por sus inversiones en orden al riesgo soportando.

Por otra parte, debiéramos estar interesados en averiguar cuáles son las causas que originan dicha situación. Sin ánimo de ser exhaustivos, ya que sobrepasa los objetivos del presente trabajo, podríamos expresar la Rentabilidad Financiera⁵⁹ de la siguiente forma:

$$RF_n = RE_n + (RE_n - i_n) \times \frac{P_n}{PN_n} \quad (4)$$

Donde,

i_n = tipo de interés medio soportado por el pasivo, y que se calcularía como $\frac{\text{Gastos financieros}_n}{\text{Pasivo}_n}$

P_n = Saldo medio del pasivo mantenido durante el período de tiempo n.

En definitiva, la Rentabilidad Financiera va a depender de:

1º. La Rentabilidad Económica, o rentabilidad que le obtiene la empresa a cada unidad monetaria invertida (RE), con independencia de cómo se haya financiado.

⁵⁸ Puede verse una sencilla reflexión acerca de si los propietarios reciben o no una adecuada rentabilidad a sus inversiones en Keown, Petty, Scott y Martin, "Introducción a las finanzas. La práctica y la lógica de la dirección financiera", Ed. Prentice Hall, Madrid, 1999, pág. 98.

⁵⁹ Esta misma expresión puede tener en cuenta el efecto impositivo. Véase Amat, O., "Análisis de estados financieros. Fundamentos y aplicaciones", Ediciones Gestión 2000 SA, 1994, Barcelona, pág. 238; González Pascual, J., "Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera, Ediciones Pirámide, S.A., Madrid, 1995, pág. 511.

2º. El Apalancamiento Financiero⁶⁰, magnitud que cuantifica la rentabilidad excedentaria que se le obtiene a cada una unidad monetaria que financian los acreedores ($RE > i$) por el nivel de endeudamiento (P/PN).

Del análisis del apalancamiento financiero caben las siguientes posibilidades:

- $RE > i \Leftrightarrow AF > 0 \Leftrightarrow$ Apalancamiento Financiero Expansivo. A cada unidad monetaria de endeudamiento se le obtiene una rentabilidad superior a su coste. Cuanto mayor sea el endeudamiento mayor será el AF, y por ende la RF.
- $RE < i \Leftrightarrow AF < 0 \Leftrightarrow$ Apalancamiento Financiero Contractivo. El coste de cada unidad monetaria adeudada es superior a la rentabilidad que la empresa le obtiene. A la empresa le interesa desendeudarse.
- $RE = i \Leftrightarrow AF = 0 \Leftrightarrow$ Apalancamiento Financiero Neutro o nulo. A los recursos ajenos no se le obtiene ningún excedente.

En definitiva, el apalancamiento es un arma de doble filo. Si es expansivo, la rentabilidad excedentaria que se le obtiene a la financiación obtenida de los acreedores ($RE > i$) va a los accionistas, incrementando su rentabilidad (RF). En este caso, a la empresa le interesará endeudarse, puesto que cuanto mayor sea el endeudamiento mayor será la rentabilidad de los accionistas, debido al efecto palanca que produce la financiación ajena.

Sin embargo, ¿por qué las empresas no se endeudan en mayor proporción, aumentando su ratio P/PN ? Porque cuando las firmas no son capaces de obtener una rentabilidad excedentaria a cada unidad monetaria en la que se endeudan ($RE < i$), las empresas empeoran rápidamente, ya que el apalancamiento financiero actúa de forma contraria a la situación previamente descrita, esto es, disminuyen la rentabilidad de los accionistas en mayor proporción a cómo lo está haciendo la rentabilidad económica o de la inversión. Además conforme la compañía aumenta su grado de endeudamiento también se incrementan sus riesgos de naturaleza financiera.

5.2. Evaluación del equilibrio financiero⁶¹

Es ampliamente aceptado en el mundo académico que una empresa está en equilibrio financiero cuando es solvente técnicamente, es decir, cuando atiende

⁶⁰ En otros términos, el efecto que el endeudamiento provoca en la rentabilidad financiera. Véase Flores Caballero, M., "Estudio de la influencia de las rotaciones y del apalancamiento en el campo de la rentabilidad", Técnica Contable, Año XLVII, núm. 562, octubre de 1995, 685-704; REES, B., "Financial Analysis", Prentice Hall, UK, 1990.

⁶¹ Nuestra referencia será el estudio realizado por García Martín, V. y Fernández Gámez, M.A. (1992): Solvencia y Rentabilidad de la empresa española. Ed. Instituto de Estudios Econó-

puntualmente sus compromisos de pago, utilizando para ello los recursos que generan sus actividades ordinarias.

No es difícil advertir que el principio de empresa en funcionamiento –en contraposición al principio de liquidación– subyace a cualquier estudio serio de solvencia empresarial, por lo que éste se sustenta generalmente en la generación de recursos por parte de la empresa a través de sus actividades ordinarias y no en la posible enajenación de sus activos.

Asimismo, dependiendo del análisis, es posible evaluar normalmente la solvencia técnica o la solvencia efectiva de la empresa, o inclusive ambas a la vez. La técnica se logra cuando a través de las operaciones ordinarias se genera suficientes recursos –una vez atendidos los impuestos correspondientes– para cubrir las necesidades de financiación que demandan las actividades más repetitivas, el reembolso del endeudamiento financiero y la realización de pagos por dividendos⁶². Cuando los recursos generados a través de las actividades ordinarias no son suficientes para hacer frente a las necesidades descritas se debe recurrir a otras fuentes alternativas de fondos (ventas de inmovilizado, renovación de deudas,...) si se quiere evitar la insolvencia efectiva de la empresa.

En definitiva, una empresa presenta solvencia técnica cuando a través de su actividad ordinaria genera suficientes recursos para atender puntualmente sus exigencias financieras. Mientras que una empresa presenta solvencia efectiva cuando atiende sus exigencias financieras puntualmente, ya sea únicamente mediante los recursos que genera su actividad ordinaria, ya sea recurriendo a otras alternativas distintas a la actividad ordinaria: venta de inmovilizado, refinanciación de deuda, ampliación de capital, emisión de empréstitos,...

Por tanto, si la extinción de los puestos de trabajo sólo soluciona transitoriamente la situación desfavorable empresarial –consiguiendo que la empresa sea solvente de forma efectiva–, pero no la solventa de forma definitiva –no siendo solvente técnicamente–, no parecería oportuna su adopción, ya que únicamente estaríamos alargando artificialmente la vida de la empresa.

micos. Madrid. Sin embargo, el estudio del fracaso empresarial ha generado una amplia literatura. Un resumen de la misma puede verse en: Altman E., Avery,R.;Eisenbeis,R.;Sinkey,J., “Application of Classification Techniques in Business”, Banking and Finance, Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis, Vol. 3, J.A.I.Press Inc, Connecticut (USA), 1981; Zavgren, C.(1983), “The Prediction of Corporate Failure: the State of art”, Journal of Accounting Literature. Vol.2, Pp.1–38., 1983; Jones, F.L., “Current Techniques in Bankruptcy Prediction”, *Journal of Accounting Literature*, Vol 6, Pp. 131–164, 1987; Laffarga, J. y Mora, A.: “Los modelos de predicción de la insolvencia empresarial: un análisis crítico”, El riesgo financiero de la empresa, AECA, Madrid, Pp. 11–58, 1998.

⁶² El pago de dividendos será una exigencia fundamentalmente en aquellas empresas en las que la valoración de sus acciones en el mercado esté conectada al reparto de dividendos.

La empresa que no es solvente técnicamente pero si lo es de forma efectiva, consigue dicha condición porque acude a la obtención de fuentes de financiación que no puede utilizar ordinariamente (ampliaciones de capital, refinanciación de deudas, enajenación de inmuebles,...). Dichas opciones son legítimas en situaciones transitorias como fuentes alternativas a los recursos generados por las actividades ordinarias, pero es imposible su consecución de forma regular y permanente. Por ello, una empresa que no es solvente técnicamente de forma regular, terminará siendo insolvente de forma efectiva, puesto que no siempre podrá acudir a las fuentes de financiación alternativas señaladas más arriba.

Llegados a este punto, nos proponemos a continuación exponer un método, el modelo económico-financiero de solvencia, que nos permite evaluar si la empresa está en equilibrio financiero, esto es, si es solvente técnicamente.

5.2.1. Desarrollo del modelo económico-financiero de solvencia empresarial⁶³

Este modelo parte del concepto de solvencia, que se concreta en la capacidad de generación de fondos que la empresa tenga: sostiene que una empresa es técnicamente solvente cuando alcanza un nivel de recursos generados tal, que le permite atender puntualmente sus compromisos de pago para cada ejercicio, como más adelante precisaremos. Evaluamos si la empresa por sí misma, sin la realización de ningún activo clave, puede o no mantener su continuidad en el mercado por tiempo indefinido. Por tanto, el modelo no tratará de predecir si la compañía puede o no atender sus compromisos de pago a través de la liquidación de parte de sus activos –principio de liquidación–.

La solvencia técnica radica, a la postre, en la capacidad de la empresa de generar recursos suficientes para atender sus exigencias financieras, esto es, el endeudamiento financiero puro que vence, el crecimiento de las necesidades de financiación y, en su caso, los dividendos a distribuir.

⁶³ Una comparación del mismo con el resto de modelos generados por la literatura puede verse en Callejón Gil, A., “Modelos de solvencia empresarial: su comparación teórico-empírica”, Tesis doctoral, Málaga, 1999. Por otra parte, una aplicación del mismo en el análisis de la situación financiera de la empresa española en su conjunto y para sectores en particular puede consultarse en Cisneros Ruiz, A.J., Diéguez Soto, J. y González García, V., “Análisis de la situación financiera de la empresa española (1991–1997)”, *Análisis financiero*, N° 80, Pp. 56–71, año 2000; Cisneros Ruiz, A.J., “Análisis Contable de la solvencia técnica de las empresas eléctricas españolas” Tesis Doctoral. Universidad de Málaga, 1997; García Martín, V. y Callejón Gil, A., “Evolución financiera de las grandes superficies”, *IVª Jornadas sobre Predicción de la Insolvencia Empresarial*, AECA, 2002. González García, V. (1995): *análisis de la solvencia de las empresas de seguros a través de su información contable*, tesis doctoral, universidad de Málaga.

$$\frac{RG_{AO}}{\Delta NF + \alpha f + Dvdos^*} \geq 1 \quad (5)$$

Donde,

RG_{AO} = Recursos generados por las actividades ordinarias

ΔNF = Variación de las necesidades de financiación

αf = cuota de amortización financiera

$Dvdos$ = Dividendos repartidos

1. Los recursos generados por las actividades ordinarias de la empresa

En (5) hemos explicitado el ratio que nos define las expectativas de solvencia técnica empresarial. Bajo dicho cociente queda implícito el que “los recursos generados son la causa de la solvencia técnica de la empresa. De ellos depende que ésta, por sí misma, pueda digerir una determinada situación estructural. Situación que estará condicionada a cuál sea la estructura de activos y pasivos comerciales y a la dimensión de su endeudamiento financiero, arrastrado éste principalmente por la estructura de su inversión fija”⁶⁴.

Según lo anterior, los recursos generados requerirán una atención prioritaria en nuestro intento de analizar financieramente la empresa, por lo que su determinación constituirá un primer objetivo básico⁶⁵.

Los recursos generados por las actividades ordinarias –en adelante RG_{AO} – se pueden calcular directamente como la diferencia entre los ingresos que suponen cobros presentes o futuros y los gastos que suponen pagos presentes o futuros que surgen como consecuencia de operaciones corrientes o habituales de la empresa, esto es, aquéllas que constituyen la actividad ordinaria ya que se dan repetidamente en todos y cada uno de los ejercicios.

$$RG_{AO} = I_{ORD}(C) - G_{ORD}(P) \quad (6)$$

Donde,

$I_{ORD}(C)$ = Ingresos ordinarios que implican cobro –presente o futuro–

$G_{ORD}(P)$ = Gastos ordinarios que implican pago –presente o futuro–

⁶⁴ García Martín, V. y Fernández Gámez, M.A., “Solvencia y rentabilidad de la empresa española”, Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1992.

⁶⁵ Puede comprobarse justificación de lo anterior en García Martín, V., “Insolvencia empresarial; análisis de sus causas internas”, *AECA 56, Especial del Congreso Empresa, euro y nueva economía*, celebrado en Madrid, septiembre, 2001; García Martín, V. y Callejón GIL, A. (2001), *Análisis de las causas internas de la solvencia: su contrastación empírica*, Decisiones financieras y fracaso empresarial, Ed. AECA. Madrid, 2001.

Por tanto los RG_{AO} son concebidos como una corriente financiera excedentaria consecuencia de la contraposición de los recursos financieros generados por los ingresos corrientes y los recursos financieros aplicados o consumidos por los gastos corrientes.

Dicha magnitud se puede calcular también de una forma indirecta⁶⁶, esto es, a partir del resultado del ejercicio. Dicho cálculo consiste en despojar al resultado del ejercicio de todos aquellos flujos que no surjan como contrapartida de ingresos y gastos monetarios y ordinarios, con el fin de determinar los flujos de las actividades habituales recogidos en la partida de RG_{AO} .

En la determinación del resultado del ejercicio se incluyen gastos e ingresos no monetarios, esto es, gastos e ingresos que no suponen nunca entrada o salida de dinero de la empresa, que evidentemente hay que tener en cuenta para evaluar si la empresa crea o no riqueza en el ejercicio –cálculo del resultado–, pero que distorsionan la información si de lo que se trata es de averiguar si la empresa va a poder hacer frente a sus exigencias financieras. Como ejemplo podemos citar la dotación de la amortización del inmovilizado o las pérdidas por deterioro de cualquier tipo de activo.

Además, en el resultado del ejercicio, se están mezclando recursos de procedencia dispar, cuya presentación conjunta en nada beneficia al usuario, el cual espera poder comparar la cifra de recursos de las operaciones ordinarias con la de otros períodos, y ello resulta imposible si la cifra está contaminada con los fondos de procedencia extraordinaria o esporádica. Así, en el propio resultado de explotación de la empresa, determinado conforme al Plan General de Contabilidad aprobado en 2007⁶⁷ –en adelante PGC2007–, nos podemos encontrar con gastos e ingresos excepcionales o con beneficios ó pérdidas procedentes de la enajenación del inmovilizado, lo que hace impredecible su comportamiento en el futuro.

⁶⁶ Esta será la forma habitual de cálculo, ya que resulta más fácil su determinación para el usuario.

⁶⁷ Para un mayor conocimiento de las repercusiones de los cambios introducidos por PGC2007 puede verse: Gonzalo Angulo, J.A., *Las líneas básicas de la Reforma Contable*, Partida Doble, n° 136, septiembre de 2002, pp. 10–27; Perramon Costa, J., “Efectos de las NIIF sobre el estado de pérdidas y ganancias de las empresas no financieras del Ibex 35, Partida Doble n° 181, octubre de 2006, pp. 78–87; Alonso Ayala, M., *Modificaciones en las magnitudes contables como consecuencia de la aplicación del nuevo PGC*, Partida doble, n° 199, abril de 2008, pp 58–63; Rivero, P. y Martínez, I., “La repercusión de la reforma contable sobre el análisis económico-financiero”, AECA, n° 83, *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, pp. 69–72, septiembre de 2008; AECA, “*Monografías sobre las Normas Internacionales de información financiera*”, Tomos 1 al 5, junio 2004; García Martín, V. (Coord.), “*Contabilidad. Adaptada al Plan General de Contabilidad de 2008*”, Ed. Pirámide, diciembre de 2008.

En definitiva, y en el cálculo indirecto de los RG_{AO} , los ajustes necesarios a realizar en el resultado del ejercicio serían los siguientes:

$$RG_{AO} = \text{Rdo del ejercicio} - I_{ORD}(\text{NC}) + G_{ORD}(\text{NP}) - I_{NORD} + G_{NORD} \quad (7)$$

Donde,

$I_{ORD}(\text{NC})$ = ingresos ordinarios que no implican cobro⁶⁸

$G_{ORD}(\text{NP})$ = gastos ordinarios que no implican pago⁶⁹

I_{NORD} = Ingresos no ordinarios o extraordinarios⁷⁰

G_{NORD} = Gastos no ordinarios o extraordinarios⁷¹

En definitiva, y tal y como acabamos de justificar, el método económico-financiero fundamenta el diagnóstico de la solvencia técnica empresarial, desde una óptica dinámica, en las expectativas de generación de fondos de las empresas.

2. Las exigencias financieras de la empresa

Una vez determinada la capacidad de autofinanciación de la empresa será lógico comprobar si tiene suficiente para atender las exigencias financieras que requiere su actividad, con el fin de constatar la solvencia técnica o no de la misma, es decir, si puede hacer frente a:

- 1º) La variación de las necesidades de financiación de su estructura comercial.
- 2º) La amortización de su endeudamiento financiero.
- 3º) Los dividendos activos oportunos.

2.1. La variación de las necesidades de financiación

Al objeto de determinar la variación de las necesidades de financiación – en adelante VNF–, obviamente, estamos obligados previamente a definir qué son las necesidades de financiación. A nuestro juicio, no es posible determinar esta magnitud a partir del balance confeccionado convencionalmente conforme al PGC2007; por lo que se llevará a cabo una adecuación de las partidas que integran éste último⁷², obteniendo así las agrupaciones de cuentas que definen las necesidades de financiación: activo comercial y pasivo comercial.

⁶⁸ Como por ejemplo las reversiones de deterioro.

⁶⁹ Como por ejemplo las dotaciones a la amortización del inmovilizado.

⁷⁰ Como por ejemplo los ingresos excepcionales ó beneficios procedentes del inmovilizado.

⁷¹ Como por ejemplo los gastos excepcionales o pérdidas procedentes del inmovilizado.

⁷² Para un análisis detallado de la adecuación del balance véase: Ballester Casado, M. y Cisneros Ruiz, A.J., “La adecuación de las partidas del balance para el análisis financiero: Una alternativa”, *Actualidad Financiera*, Vol. 1, Nº 8, Pp. 727–734.

$$NF = A_{CO} - P_{CO} \quad (8)$$

Donde,

NF = necesidades de financiación

A_{CO} = activo comercial

P_{CO} = pasivo comercial

El activo comercial estará integrado por aquellas cuentas que tienen su origen en la actividad explotacional de la empresa, colaboran en su financiación, por lo que diremos que son autogeneradores de fondos y existe necesidad de su renovación inmediata para poder llevar a cabo la actividad de la empresa.

En definitiva, los activos comerciales son aquellas inversiones cuya recuperación tiene lugar de forma regular en un período inferior o igual al período medio de maduración de activo⁷³, y que requieren una inmovilización permanente de recursos financieros –ya que se renuevan continuamente al estar vinculados al objeto social de la empresa–; tal es el caso de las existencias o los clientes.

Por su parte, el pasivo comercial está formado por aquellas deudas que se originan como consecuencia de la adquisición de factores productivos fraccionables necesarios para la actividad que realiza la empresa y que constituye su razón de ser. Su existencia está condicionada, por tanto, al activo comercial de ciclo corto y su renovación es espontánea a instancias del mismo; de ahí que consideremos tal financiación como permanente; tal es el caso de los proveedores, los acreedores por prestaciones de servicios o las remuneraciones pendientes de pago.

Aun cuando el análisis financiero que venimos desarrollando lo estamos realizando de forma dinámica –para diferentes instantes de tiempo–, nos parece conveniente comenzar por un estudio estático de la estructura de activos y pasivos comerciales para comprender en toda su profundidad cómo se originan las necesidades de financiación.

Desde una visión puramente patrimonialista –basado en el principio de liquidación, y no en la gestión continuada– lo conveniente es que el activo comercial sea superior –cuanto más mejor– al pasivo comercial, catalogándose como desequilibrio financiero la situación justamente contraria: activo comercial menor que pasivo comercial.

Cisneros Ruiz, AJ. y Diéguez Soto, J. (2000): “Determinación de la solvencia empresarial desde el Plan General de Contabilidad”. *Técnica contable*, Vol. 52, nº 613, Pp. 31–54.

⁷³ Tiempo que por término medio tarda la empresa desde que invierte una unidad monetaria en el proceso productivo hasta que lo recupera vía cobro de los productos o servicios vendidos.

Sin embargo, la conveniencia de que la cuantía del activo comercial sea superior, igual o inferior a la del pasivo comercial depende de cada empresa. Esta afirmación es fácilmente comprobable si observamos que tanto el importe de pasivos comerciales como el de activos comerciales vienen condicionados por las características propias del mercado al que pertenece la empresa en cuestión.

En orden a lo anterior, cabe encontrarse fundamentalmente con dos situaciones diferentes, más bien contrapuestas, correspondientes a otras tantas empresas tipo:

a) Pasivo comercial mayor que activo comercial

Si el pasivo comercial es mayor que el activo comercial, y la empresa no arroja pérdidas, podemos afirmar sin temor a equivocarnos que la empresa tiene muchas posibilidades de encontrarse en equilibrio financiero.

Esto es así, porque la empresa recupera mediante el cobro –vía tesorería– su inversión permanente a corto, antes de realizar los desembolsos que le requieren su correspondiente pasivo o financiación comercial.

b) Activo comercial mayor que pasivo comercial

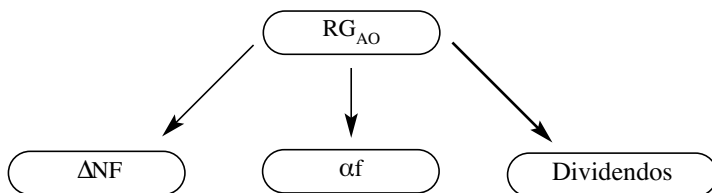
Cuando el activo comercial es mayor que el pasivo comercial, sin embargo, el período medio de maduración del activo es superior al del pasivo, con lo que se necesita otro tipo de financiación para cubrir la parte del activo comercial no atendida mediante pasivo comercial.

Creemos, que la búsqueda del equilibrio financiero nos aconseja la utilización de patrimonio neto, ya que tienen la característica de la *permanencia* al igual que el activo comercial.

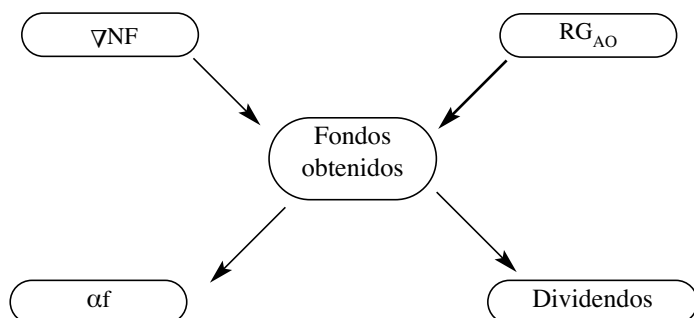
En consecuencia, se presentará situación de riesgo de desequilibrio financiero cuando sólo se disponga de financiación no permanente para atender las referidas necesidades de fondos.

Sin embargo, el comportamiento de la empresa es dinámico y sus necesidades de financiación, por tanto, pueden incrementarse o disminuir en función de como evolucionen otras variables tales como la actividad comercial o los plazos de cobro y pago de clientes y a proveedores, respectivamente.

Cuando las necesidades de financiación crezcan, bien porque vendamos más o compremos menos, o bien porque el plazo de cobro haya aumentado o el de pago disminuido, se extraerán fondos y por tanto requerirán el que los recursos generados sean los suficientes para su atención.



Por contra, cuando se produzca una reducción de las necesidades de financiación, bien porque vendamos menos o compremos más, o bien porque el plazo de cobro haya disminuido o el de pago aumentado, se inyectarán fondos a la empresa, y se unirán a los recursos generados para sufragar el endeudamiento financiero y los dividendos oportunos.



Consecuentemente será muy importante la determinación exhaustiva de las necesidades de financiación con el fin de conocer certeramente el papel detractor o inyector de fondos de su variación de un período a otro.

De todo lo anterior, no es difícil deducir, cómo si ajustamos los RG_{AO} con las modificaciones habidas en las partidas de activo comercial y pasivo comercial, podemos llegar a determinar la variación experimentada en la tesorería de las actividades de explotación –en adelante FT_{EXP} , tal y como queda denominada en el PGC2007–. Es decir, obtendremos aquellos flujos líquidos que se esperan de forma recurrente o regular como consecuencia de las actividades habituales en la empresa, y que pueden ser escindidos en flujos líquidos procedentes de: operaciones explotaciones en sentido estricto, ingresos y gastos financieros, y por el impuesto sobre beneficios

Según lo anterior, podemos afirmar que⁷⁴:

$$RG_{AO} \pm VNF = FT_{EXP} \quad (9)$$

Donde,

FT_{EXP} : Flujos de tesorería de las actividades de explotación⁷⁵.

Con ello la expresión (5) quedaría como⁷⁶:

$$\frac{RG_{AO} - \Delta NF}{cf + Dvdos} = \frac{CF_{EXP}}{cf + Dvdos} \geq 1 \quad (10)$$

De acuerdo con el Documento n° 20 de AECA sobre “El Estado de Flujos de Tesorería”⁷⁷, la determinación de los flujos de tesorería –y especialmente, pensamos, la de los flujos líquidos de las actividades de explotación– puede resultar útil en las siguientes tesis:

a) cuando se está evaluando la capacidad de la empresa para producir flujos líquidos, o haciendo previsiones sobre los mismos;

b) al juzgar la política de distribución de dividendos, ya sea en el caso de dividendos a cuenta, ya en el caso de dividendos definitivos del ejercicio;

c) siempre que se desee estimar la capacidad que la empresa tiene para pagar los intereses o el principal de las deudas, o bien sus posibilidades para aumentar o reducir el endeudamiento;

d) cuando se quiera encontrar la relación que tienen las cifras de ingresos y gastos con las de cobros y pagos del ejercicio, o lo que es igual, la correlación entre las partidas y el saldo de la cuenta de resultados, calculados en base al principio del devengo, y las variaciones en la tesorería por las operaciones del período, y

⁷⁴ En la práctica es usual determinar el Cash flow de explotación de una forma indirecta, similar a la contemplada en (9), dada su mayor operatividad. Véase Anthony, R.N., “Financial Reporting in the 1990s and beyonds”, *Accounting Horizons*, vol. 11, n° 4, pp. 107 a 111, 1997.

⁷⁵ Los flujos de tesorería han sido usados habitualmente en la predicción de la insolvencia empresarial. Véase Casey, C. Y Bartczak, N., “Using operating cash flow data to predict financial distress: some extensions”. *Journal of Accounting Research*. Vol. 23, n° 1, Pp. 384–401, 1985. Charitou, A., Neophytou, E. y Charalambous, C., “Predicting Corporate Failure: Empirical Evidence for the UK”. *European Accounting Review*. Volume 13, Number 3. Pp 465–498, 2004.

⁷⁶ En la fórmula (10) se está optando por el cálculo del Cash–flow de explotación a través de un método indirecto, cuya filosofía es similar a la formulación utilizada la International Accounting Standards Board, “Statement of cash flows”, International Accounting Standard N.7 (revised). Ver el Reglamento (CE) n° 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales e Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) n° 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

e) siempre que se quieran conocer las pautas que ha seguido la empresa para la generación y el empleo de los recursos líquidos en el ejercicio que se termina y en los demás que se presentan como información comparativa.

2.2. La amortización del endeudamiento financiero

Por tanto, una vez puesto de manifiesto el proceso de transformación de los resultados en liquidez en el ejercicio, debemos comprobar si tenemos suficiente para reembolsar el endeudamiento –apartado *c* anterior– y ser fiel a la política de dividendos –apartado *b* anterior–, en la búsqueda de la solvencia técnica en la empresa⁷⁸.

En primer lugar, es necesario determinar si por la propia dinámica empresarial se puede ir amortizando la deuda en el tiempo convenido. Cuando hablamos de amortización financiera prevista, nos referimos con carácter general a la amortización del principal de la financiación que vence, y no a los intereses correspondientes, ya que éstos han sido tenidos previamente en cuenta como salidas de fondos en los RG_{AO} , y oportunamente ajustados con sus específicas cuentas de expectativas de pago que han formado parte del pasivo comercial⁷⁹.

En base a lo anterior, las partidas a tener en cuenta en el cálculo de la amortización financiera prevista son aquéllas que constituyen el pasivo a corto no comercial del año anterior, puesto que vencen en el ejercicio en curso. El pasivo a corto no comercial está formado por el endeudamiento de vencimiento a corto plazo, tanto puro como real, que no surge de la adquisición de factores productivos fraccionables. No rotan con carácter regular y no se renuevan de forma espontánea, sino que se necesita de un pacto para su posible renovación –tienden a extinguirse–. Suponen una financiación no permanente. Generalmente conllevan coste explícito. Ejemplo de los mismos son los préstamos bancarios.

⁷⁷ AECA, “El Estado de Flujos de Tesorería”, Documento nº 20, Comisión de principios y normas de contabilidad., Ponentes: D. José Antonio Gonzalo Angulo D. José L. Alfonso López, Madrid, 1998.

⁷⁸ La determinación de los flujos de efectivo de explotación es necesaria en aras a concretar la política de dividendos de la empresa y , en general, sobre los compromisos financieros adquiridos. Véase Boyd, TH y Cortese Danile, T.M., “Using the cash–flow statement to improve credit análisis”, *Commercial Lending Review*, vol 16, nº 1, pp. 55–59, 2000.

⁷⁹ Como por ejemplo los intereses a pagar recogidos en la cuenta 527. Intereses a corto plazo de deudas con entidades de crédito.

2.3. Los dividendos activos oportunos

Por último, cuando las circunstancias de la empresa así lo requieran, podrán incorporarse junto a la amortización financiera los probables dividendos a distribuir.

Es decir, las sociedades que de forma habitual distribuyen anualmente beneficios, adquieren por costumbre la obligatoriedad de su reparto todos los años, bien de cara a la Junta General de Accionistas o a la propia cotización de las acciones en Bolsa, por lo que con el fin de no menoscabar la imagen de la entidad, el accionista –sin serlo– se transforma en un verdadero acreedor para la misma.

El derecho a participar en el reparto o aplicación del resultado viene regulado entre los artículos 213 a 217 de la Ley de Sociedades Anónimas. De lo anterior cabe destacar lo impuesto en el art. 216 sobre las condiciones que deben cumplir los órganos de la sociedad (Junta General de Accionistas o Consejo de Administración) para poder repartir dividendos a cuenta:

“a) Los administradores formularán un estado contable en el que se ponga de manifiesto que existe liquidez suficiente para la distribución. Dicho estado se incluirá posteriormente en la memoria.

b)...”.

También el PGC, aprobado por Real Decreto 1514/2007, en la nota 3 de la memoria recoge:

“En el caso de distribución de dividendos a cuenta en el ejercicio, se deberá indicar el importe de los mismos, e incorporar el estado contable previsional formulado preceptivamente para poner de manifiesto la existencia de liquidez suficiente. Dicho estado contable deberá abarcar un período de un año desde que se acuerde la distribución del dividendo a cuenta”.

Por tanto, incluso legalmente, ya se está haciendo hincapié en la necesidad de conocer los flujos de tesorería para poder repartir dividendos a cuenta.

En nuestro método particular, y con el fin de determinar finalmente el ratio de solvencia técnica ajustado al PGC, tendremos que incluir como destino de fondos, junto a la amortización financiera, las ganancias distribuidas por la sociedad de los rendimientos obtenidos, y que vienen dadas a través de la cuenta Dividendo activo a pagar (526). Si durante el ejercicio se ha distribuido previamente un dividendo a cuenta –Dividendo a cuenta (557)–, la cuantía a desembolsar al término del ejercicio será la diferencia entre ambas partidas.

6. CONCLUSIONES

Consideramos de vital importancia precisar, concretar u objetivar la causa final del despido objetivo por necesidades de la empresa. La relevancia de lo anterior radica en la necesidad:

1º. De identificar si realmente hay situación económica negativa o hay dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa.

2º. De medir si el despido contribuye o no a superar dichas situaciones.

En orden a lo anterior, en los epígrafes previos hemos puesto de manifiesto el ligazón entre superación de situaciones económicas negativas y de las dificultades que impidan el buen funcionamiento de la empresa, y viabilidad técnica empresarial. En nuestra opinión, la situación económica negativa se asimila a estado de inviabilidad técnica, ya sea por motivos económicos, financieros o de ambos tipos. Mientras que las dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa se equipara a situaciones que pueden hacer desembocar a la misma a la inviabilidad técnica en un futuro. Además, por un parte, se ha justificado por qué los indicadores apuntados por la jurisprudencia son inadecuados para decidir, con carácter general, qué empresas presentan situación económica negativa, y por otra, la inexistencia de variables cuantitativas que concreten las dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa. Finalmente, en el apartado anterior, hemos identificado las magnitudes que nos permiten evaluar dichas situaciones, así como medir la contribución del despido a la superación de las mismas.

Por tanto, ya estamos en condiciones de responder a cuestiones que quedan, en nuestra opinión, un tanto veladas tanto en la legislación como en la jurisprudencia, y que sin embargo, son de vital importancia en orden a decidir acerca de la procedencia o no del despido objetivo por necesidades de la empresa. Recordemos, que la declaración de procedencia o improcedencia del despido se funda, de una parte, en comprobar si la medida extintiva permite la superación de la situación negativa ó las dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa, y de otra, en acreditar la conexión funcional entre la medida extintiva y la finalidad que ésta debe perseguir según la ley⁸⁰.

1ª ¿Cuándo existe situación económica negativa de la empresa? Cuando se dan situaciones empresariales que amenazan la continuidad de la empresa –aunque este trance no sea de carácter inminente–. La empresa puede ponerse en peligro bien porque no esté en equilibrio económico, bien porque no goce de equilibrio financiero, bien porque no alcance ninguno de los dos equilibrios, esto es, cuando no es viable técnicamente.

2ª ¿Cuándo la empresa tiene dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa? Cuando se dan realidades empresariales, que aun cuando no estén en el presente poniendo en entredicho la subsistencia del proyecto empresarial –no existe desequilibrio financiero o económico–, pueden en un futuro hacer desembocar a la empresa hacia tal situación.

⁸⁰ STS 29 de septiembre de 2008 (RJ/2008/5536)

3ª. ¿Cómo medir si el despido contribuye a superar la situación económica negativa de la empresa? Cuando la empresa se plantea la amortización completa de puestos de trabajo⁸¹, puesto que la situación empresarial se considera inviable o carente de futuro, o cuando medita la reducción parcial de la plantilla, a nuestro entender la cuestión a dirimir es similar: ¿La medida de extinción de puestos de trabajo contribuirá a que la empresa remunere adecuadamente a sus accionistas en base al riesgo asumido y a que sea solvente técnicamente? En este sentido, si la amortización de puestos de trabajo consiste en la reducción con carácter permanente del número del total de trabajadores que componen la empresa, la cuestión a comprobar sería, si efectivamente una medida menos drástica haría o no que la empresa pudiera lograr ser rentable acorde con el riesgo asumido y ser solvente técnicamente. Puesto que si una reducción parcial de la plantilla –obviamente una vez agotadas todas las acciones normales de la gestión empresarial– no consigue hacer que la empresa recupere la senda de la rentabilidad y la solvencia técnica, la única vía que le queda a la empresa es no prolongar más tiempo una situación desfavorable irreversible.

Por otra parte, si la amortización de puestos de trabajo consiste en una reducción parcial de la plantilla, la decisión a tomar deberá ser adecuada y proporcional para conseguir la superación de la situación desfavorable. Pero, ¿cómo tomar una decisión adecuada y proporcional? Siguiendo nuestro razonamiento anterior, tendríamos que optar por aquella extinción de empleo mínima que haga posible a la empresa ser rentable acorde con el riesgo asumido y solvente técnicamente de forma continuada en el tiempo. En nuestra opinión, y tal y como ha quedado expuesto a lo largo del trabajo, dos son los indicadores a estudiar: el ratio de rentabilidad financiera (véase número (3)), así como el coeficiente dinámico de solvencia técnica (véase número (10)).

4ª. ¿Cómo medir si el despido contribuye a superar las dificultades que impiden el buen funcionamiento de la empresa? En este caso, tendríamos que comprobar que efectivamente las medidas de extinción de empleo contribuyen a mejorar los ratios aludidos de rentabilidad y solvencia técnica, rompiéndose la tendencia de empeoramiento de los mismos, no de forma meramente temporal sino continuada en el tiempo, que impedía el buen funcionamiento empresarial.

Por último, en nuestra opinión es importante advertir, que cuando se acude a una medida tan drástica como la que estamos evaluando, realmente debe existir necesidad del despido económico⁸². Es decir, se entiende que resulta

⁸¹ Un estudio interesante acerca de los costes de la quiebra y el conflicto entre los titulares de recursos propios y ajenos, puede verse en: Grinblatt, M. y Titman, S., “Mercados Financieros y Estrategia Empresarial, Segunda Edición, Mc Graw–Hill, pp.435–465, 2002.

⁸² STSJ Castilla–La Mancha de 17 de febrero de 2000 (As 2000, 1138).

evidente que el despido no puede ser evitado con otras acciones normales de la gestión empresarial, tales como la movilidad funcional, la suspensión temporal, etc. En definitiva, es la última medida de carácter laboral a la que el empleador puede recurrir para garantizar el funcionamiento futuro de la empresa.

Asimismo, los indicadores propuestos tienen robustez suficiente como para poder ser utilizados en el acontecer ordinario de las empresas, y no sólo en situaciones tan extraordinarias como la analizada en el presente artículo. Ello es así, porque tal y como expone el profesor García Martín⁸³ “centrándonos en las causas de la insolvencia –o desequilibrio financiero–, diremos que hay unas causas externas, de carácter cualitativo, tales como una mala gestión, un entorno económico adverso, problemas de inestabilidad política, social; políticas económicas no concordantes con la naturaleza de la empresa de negocio, e inclusive factores de tipo ético, tales como sobornos, corrupciones, etc. Cualquiera de ellas, de producirse, tiene su correlato en la evolución de todas o de algunas de las magnitudes económico–financieras que conforman las causas internas de la insolvencia”: los recursos generados, las necesidades de financiación del fondo de maniobra, o el endeudamiento financiero. Igual aseveración cabría hacer en referencia al indicador de rentabilidad financiera. Por tanto, la situación verdadera de la empresa la conocemos de inmediato porque su estructura circulatoria responde al modelo de un sistema cerrado, que ante cualquier acción externa a él tiene su inmediata reacción económica y/o financiera, perfectamente cuantificable en la rentabilidad de los inversores y en el coeficiente dinámico de solvencia.

⁸³ García Martín, V., “Insolvencia empresarial; análisis de sus causas internas”, *AECA 56, Especial del Congreso Empresa, euro y nueva economía*, celebrado en Madrid, septiembre de 2001.