

Origen, definición y modelos del fracaso empresarial: una revisión teórica

Origin, definition and models of the managerial failure: a theoretical review

Cinthy Dennisse Depaz Durand^{1*}; Rocío del Pilar Lupaca Lupaca¹

¹Escuela Profesional de Contabilidad, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Peruana Unión

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo

Recibido: 17 de agosto 2016

Aceptado: 20 de octubre del 2016

Palabras clave:

Fracaso empresarial, jurídico, económico, financiero, empresa sana, empresa fracasada.

Keywords:

Business failure, legal, economic, financial, healthy company, failed company.

Resumen

El trabajo de investigación tiene como objetivo presentar el marco teórico del fracaso empresarial, sobre una revisión de su origen, definición y modelos. El origen del fracaso empresarial se desarrolla mediante tres posibles etapas: el fracaso en empresas familiares (1919-1932), en la gestión y propiedad de la empresa (1970-1980) y en la inversión de empresa. Un acercamiento conceptual propio del fracaso empresarial está enmarcado por la noción jurídica, financiera y económica; determinándose empresas fracasadas como aquellas que pasan por un proceso concursal en el cual se consideran en liquidación o morosidad. Por otro lado, se considera empresas sanas cuando estas cumplen con los objetivos del éxito empresarial dentro de la teoría del valor y además mantiene una hoja registral sin anotaciones donde refleje que no ha incurrido en un fracaso empresarial. Una organización abocada al fracaso se sustenta en los modelos: fracaso económico, que por ingresos inferiores a gastos presenta una rentabilidad desfavorable; fracaso financiero, que se caracteriza por la insolvencia técnica y falta de liquidez; y el fracaso financiero-económico, que alude a una rentabilidad inferior provocando un estado de insolvencia técnica, además no tienen cobertura de los flujos de caja. En conclusión, no existe una postura aceptada teóricamente del fracaso empresarial; sin embargo, las nociones de su definición que evocan los marcadores de sus inicios intentan encontrar un sustento en los modelos con perspectiva, financiera, y económica; sin dejar la posibilidad de otros enfoques.

Abstrac

The work of investigation has as aim present the theoretical frame of the managerial failure, doing a review of his origin, definition and models. The origin of the managerial failure develops by means of three possible stages: the failure in family enterprises (1919-1932), in the management and property of the company (1970-1980) and in the investment of company. A conceptual own approximation of the managerial failure is framed by the juridical, financial and economic notion; deciding failed companies as those that happen for a process concursal in which they are considered in liquidation or delinquency. On the other hand it is considered to be healthy companies

* Autor correspondiente: Cinthya Dennisse Depaz Durand
Correo electrónico: cinthyadd10@gmail.com

when these expire with the aims of the managerial success inside the theory of the value and in addition a leaf supports registral without annotations where it reflects that it has not incurred a managerial failure. An organization doomed to the failure is sustained in the models: fail economic that for income lower than expenses presents unfavorable profitability; financial failure that is characterized by the insolvency technical and lacking in liquidity; and the financial - economic failure that alludes to low profitability provoking a condition of technical insolvency, in addition they do not have coverage of the cash flows. In conclusion there does not exist a position accepted theoretically of the managerial failure, nevertheless, the notions of his definition that evoke the scoreboards of his beginnings try to find a sustenance in the models with financial and economic perspective, without leaving the possibility of other approaches.

Introducción

Una empresa puede implicarse en un proceso de fracaso empresarial, ya sea por razones económicas o financieras. Una empresa atraviesa una situación de fracaso económico cuando tiene un patrimonio neto contable negativo (Correa, 2003 y Rubio, 2008, citado por Romero, 2013) o cuando los ingresos procedentes son insuficientes para cumplir los costos (Mures y García, 2004). Además, Mongrut, Isaac, Delgado y Yamashiro (2011) consideran que la empresa se encuentra en fracaso cuando enfrenta problemas de demanda de su producto o servicio o, cuando su crédito frente a los proveedores se ve reducido. Por otro lado, Mora, (1994) refiere el fracaso financiero, al hecho de que la empresa llegue a un estado crítico cuando no puede hacer frente a sus obligaciones con sus acreedores (Mures, García, y Vallejo, 2012; Romero, 2013). Esta situación puede darse como consecuencia de una acumulación de pérdidas, como también consecuencia de una estructura financiera apoyado por Mongrut (2011). Si ambas situaciones perdurasen en el tiempo, la empresa se puede declarar en quiebra (Mora, 1994).

especializada en torno a los mismos. De allí Mures y García (2004) resaltan la importancia de los estudios enfocados, especialmente en la investigación del fracaso empresarial, ya que constituye un área en la que no se ha indagado lo suficiente sobre él y en el desempeño deficiente que obstaculiza el resto de las operaciones de la empresa. Según Espinosa, Molina, y Vera (2015) investigaciones proveen una herramienta útil para la toma de decisiones por parte de los individuos implicados en el funcionamiento de la misma, pues han construido un mecanismo para pronosticar su propio fracaso.

Según Mongrut, Fuenzalida, Alberti, y Akamine, (2011), en España, la consultora Axesor encontró que entre enero del 2007 y agosto del 2010, un total de 125.000 empresas vinculadas al sector de la construcción se declararon en insolvencia y otras 25.000, más en quiebra. Esta situación es particularmente grave ya que estas 150.000 empresas representan el 41,5% del total de la economía española. Uno de los factores determinantes de las quiebras empresariales está constituido por el retraso en los cobros y la morosidad empresarial en el pago de deudas.

Diversos autores han impuesto la necesidad de analizar las solvencias de las empresas, desarrollándose a lo largo de las últimas décadas una amplia literatura

Por otra parte, una vez ocurrida la insolvencia empresarial, los costos asociados a esta pueden ser sustanciales. Andrade y Kaplan (1998) estudiaron 31

transacciones de compras apalancadas (management buyouts) en los Estados Unidos que finalmente resultaron insolventes financieramente, mas no económicamente. Dos años después, estimaron que los costos (directos e indirectos) asociados a la insolvencia financiera se encontraban entre el 10% y el 20% del valor de preinsolvencia empresarial (PDV: Predistress Value).

Mongrut, Fuenzalida, Alberti, y Akamine (2011) menciona que en el ámbito latinoamericano se estudió el caso de la empresa venezolana Cementaciones Petroleras Venezolanas (CPVEN) que durante los años 1999-2001 sufrió una severa situación de insolvencia financiera. Mediante un análisis de escenarios, concluyeron que los costos de insolvencia financiera para la empresa se ubicaron entre el 25% y el 30% de su valor de PDV.

Estas bajas empresariales, si bien son producidas por un entorno financiero adverso (la crisis financiera mundial del 2008) que motiva la morosidad empresarial, también puede deberse a otros factores que muchas veces son específicos de cada país, inclusive de cada empresa (Lanciotti y Lluch, 2004). Por lo tanto, es de suma relevancia identificar dentro del contexto de cada país los factores que afectan la insolvencia empresarial (Mongrut, Fuenzalida, Alberti, y Akamine, 2011).

En el Perú, el sistema concursal constituye un procedimiento mediante el cual las empresas que afrontan problemas de insolvencia empresarial, pueden negociar con sus acreedores y reestructurarse o, alternativamente, retirarse del mercado reduciendo al máximo los costos de quiebra (Indecopi, 2002). Entre los años 1993 hasta junio del 2009, el número de solicitudes para acogerse al sistema concursal ascendió a 9.600, según la Comisión de

Procedimientos Concursales del Instituto Nacional para la Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual (Indecopi, 2002). El número de empresas en situación de insolvencia financiera se incrementó sustancialmente entre los años 1998 y 2002, respecto a años anteriores y posteriores. Esto podría estar relacionado con las crisis financieras que tuvieron lugar en esos años. Resulta sorprendente observar que en años recientes se reduce el número de empresas en situación de insolvencia a pesar de la crisis financiera mundial del 2008 y 2009, esto puede deberse al buen contexto internacional que el Perú estaba enfrentando (Mongrut, Fuenzalida, Alberti, y Akamine, 2011)

Entre los años 2006 y 2009, el 96% de empresas de Lima, que se acogieron al sistema concursal fueron liquidadas y solo el 4% restante fue capaz de resistir una reestructuración patrimonial. Es posible que la mayor proporción de empresas insolventes se liquide debido a las diferencias de interés entre los principales acreedores de la empresa, donde finalmente, se toma la decisión en función del acreedor mayoritario y no, debido a la bondad de la propuesta de reestructuración por sí misma (Ochoa y Toscano (2001).

Origen del fracaso empresarial

La historiografía internacional de empresas del siglo veintiuno ha dedicado una escasa atención a los fracasos empresariales. Como consecuencia del predominio de la corrientes económicas, los enfoques asociados a las teorías del crecimiento económico y a la sociología de las organizaciones han priorizado el estudio de trayectorias empresariales exitosas, identificando factores de crecimiento y expansión de las empresas: estrategias implementadas en contextos de cambio económico, y la internalización de capacidades de aprendizaje y de acción que

permitirían a las firmas superar las situaciones de crisis. Una mirada más atenta a la cuestión permite identificar tres posibles etapas del origen del fracaso empresarial, considerando como primera etapa el fracaso en empresas familiares (1919-1932), como segunda, respecto a la gestión y propiedad de la empresa (1970-1980) y como última etapa, referente a la inversión de empresa.

La primera etapa de origen del fracaso se da entre los años 1910 al 1932, periodo en que la historiografía europea centra su atención en las trayectorias de empresas familiares, cuyos ciclos de vida habrían sido más accidentados y fluctuantes en comparación con las firmas de gestión profesionalizada altamente integradas y diversificadas (Lanciotti y Lluch, 2004). El vínculo entre el declive de la economía y la evolución de las firmas británicas, Teece (2013) y Wilkins (1989) asumen que la debilidad de las estructuras directivas y la falla en las capacidades de organización de las empresas familiares británicas habrían obstaculizado el desarrollo y la integración de sistemas de marketing y distribución después de la Primera Guerra Mundial.

La segunda etapa del fracaso empresarial se da desde una perspectiva considerada por las visiones reduccionistas de la historia de empresas asociadas al triunfo del paradigma de la modernización que fueron cuestionadas por la historiografía de empresas italiana, y francesa, en los años setenta y ochenta, puntualizando en los modelos culturales que inciden en la gestión y propiedad de las empresas, según el trabajo de Castronovo y Bigazzi (1974) citado por Ventosa, (2012) quienes abordaron los fracasos a la par que los éxitos empresariales. Por su parte, al definir a la empresa como construcción social, Giulio Sapelli (1980) citado por Lanciotti y Lluch (2004) invitaba a aban-

donar el análisis del comportamiento de las personas y asociaciones en términos de optimización, alegando que las sincronías disfunciones y entropías eran parte de las trayectorias empresariales (Ventosa, 2012; Olmos, 2008).

La última etapa del origen del fracaso empresarial se da en la demografía de empresas. Romero (2013) y Lanciotti y Lluch (2004) debaten sobre el retraso económico, las características del capitalismo, el análisis del nacimiento y muerte de empresas articulada a los ciclos de vida de las firmas con la evolución económica de Francia, aspectos que permitió postular relaciones entre la inversión y la creación de empresas, así como entre los cambios en los precios relativos y las quiebras. Espinosa, Molina y Vera (2015) mencionan que los problemas financieros de las pequeñas y medianas empresas y la incidencia de factores extra-económicos en las decisiones empresariales habrían contribuido a la elevada mortalidad de la sociedad económica, ocasionando un fenómeno, por lo demás bastante común en ciertas actividades en el comercio (Ventosa, 2012).

En el Perú, las empresas han sido seriamente afectadas por los episodios de crisis financieras durante fines de los noventa y comienzo del siglo XXI; sin embargo, el contexto vivido por el Perú en años recientes podría haber mitigado este efecto, contribuyendo a mejorar la predicción del fracaso empresarial (Lanciotti y Lluch, 2004).

Fracaso empresarial

El fracaso empresarial es un concepto amplio que engloba una diversidad de aspectos que repercuten de forma negativa en la empresa. Son varias las causas en las que una empresa entra en crisis así como los síntomas de deterioro que se

puede apreciar en ella, que obliga a los investigadores del fracaso empresarial a definir su concepto propio de forma explícita. Un acercamiento conceptual propio del fracaso empresarial está enmarcado por tres aspectos que intenta analizar la noción jurídica, financiera y económica (Romero, 2013; Mures y García, 2004; Mora, 1994).

Etimológicamente, el término fracaso viene del latín *frangere* que significa "romper, estrellarse". Así mismo el Diccionario de la Real Academia Española lo define como "Malogro, resultado adverso de un negocio"; es decir, el concepto está muy ligado al término crisis, se entiende por crisis: "situación de un asunto o proceso cuando está en duda la continuación, modificación o cese" (Espinosa, Melgarejo y Vera, 2015).

Los estudios se han enmarcado en definiciones jurídicas como la bancarrota o quiebra legal. Según Altman, Sabato y Wilson (1968), el fracaso financiero se entiende legalmente cuando una empresa se cataloga en quiebra, que para Deakin (1972), citado por Piñeiro, Llano, y Rodríguez (2012), es una situación de quiebra o posición crítica de cierre (Romero, 2013) (Parada y Daza, 1990). Tal situación puede ser provocada, jurídicamente por una liquidación voluntaria, orden legal de liquidación o intervención estatal de acuerdo a Zmijewski (1984) y Taffler (1982), citado por Shu (2014). Según Espinosa, Melgarejo y Vera (2015) los procedimientos jurídicos considerados para determinar el fracaso en una empresa son: la liquidación judicial y el proceso concursal. Los procesos concursales de naturaleza judicial exigen la elaboración de expedientes que estén sujetos jurídicamente a que refleje la situación de quiebra, según la Ley Concursal (Expediente); además, Lizarraga (1997), citado por Romero (2013), definieron el fracaso como aquellas em-

presas que hayan solicitado apertura de expediente concursal de suspensión de pagos, añade también que la liquidación judicial es un proceso de naturaleza jurídica cuyo objetivo es revisar los bienes del deudor para obtener en forma ordenada el pago de sus obligaciones a su cargo.

Por otro lado, Altman, (1968), citado por Romero (2013), estableció el concepto de fracaso desde una perspectiva financiera, determinando la insolvencia como la incapacidad de pagar sus deudas a medida que vencen (Edmister, 1972; Laitinen, 1991, citado por Mora (1994) y problemas de falta de liquidez (Altman, 1968). Según Batori (1984), citado por Kay y Ventura (1995), consideró que el fracaso financiero se presenta básicamente con la insolvencia que tiene tres etapas: insolvencia aguda, (falta de liquidez a corto plazo para pasivos vencidos), insolvencia crónica (falta de liquidez para pagos de pasivos que comprenden dos o más ejercicios económicos) e insolvencia terminal (falta de capacidad para financiar cambios permanentes en el estado de situación financiera).

Finalmente, tener un patrimonio neto contable negativo (Correa, 2003; Rubio, 2008, citado por Romero, 2013), o los ingresos procedentes, son insuficiente para cubrir los costos; definen el fracaso desde una perspectiva económica. Así mismo, Tascon y Castaño (2012) refiere que la empresa pierde su valor dentro del mercado, mientras que Davydenko (2010), citado por Tascon y Castaño (2006), planteó que es cuando la situación patrimonial refleja un valor reducido o escasas de flujo de caja.

Empresas fracasadas

Las empresas fracasadas pasan por un proceso concursal en el cual se consideran en liquidación, morosidad y,

posteriormente, llega a un estado crítico cuando son incapaces de realizar sus pagos con sus acreedores en un periodo determinado.

Gabás (1990), citado por Manzaneque, Ochovo, y García (2010) consideró fracasadas o liquidadas a las empresas incapaces de realizar pagos. Además Altman, (1968), citado por Romero (2013), apoyado por Mora (1994) refirió también que el fracaso de una empresa se da cuando se cataloga en quiebra y en un estado crítico, cuando no puede hacer frente a sus obligaciones con sus acreedores o por una deficiente estructura financiera (Quick y Toledano, 2008). Por otro lado, Pozuelo, Labatut y Ferrer (2013) mencionó que una empresa es fracasada si ha presentado un expediente concursal.

Fama y French (1992), citado por Tacon y Castaño (2012), consideró fracasada a la empresa en liquidación o quiebra; es decir, aquel ente que en el plazo a partir de los tres meses del vencimiento de un crédito no satisface el nominal y/o los intereses (García, Arqués y Calvo, 1995, citado por Mongrut, Fuenzalida, Alberti, y Akamine, 2011).

Empresas sanas

Por otro lado, se consideran empresas sanas cuando esta cumple con los objetivos que caracterizan al éxito empresarial dentro de la teoría del valor, además mantiene una hoja registral sin anotaciones, reflejando que no han incurrido en un fracaso empresarial.

Gómez, Leal, Vivas y Márquez (1998), citado por Silvestri (2010), plantearon que el éxito se basa en tener objetivos estratégicos acertados y una cultura corporativa apropiada que acoja los valores de la organización, su clima organizacional y su estilo de gerencia (Silvestri, 2010).

Piñeiro, De Llano y Rodríguez (2013), definieron una empresa sana a aquella cuya hoja registral no contiene anotaciones relativas a procesos concursales activos, además considera que una empresa es sana si, llegada la fecha de cierre del periodo, no ha incurrido en un fracaso (Mora, 1994).

Modelos del fracaso empresarial

En general, se puede considerar una empresa fracasada cuando se vean incumplidos los objetivos que se hayan establecido al inicio. La empresa atraviesa un lento proceso de crisis, en los momentos difíciles, donde el logro de los objetivos se ven amenazados. Al no ser superado, conlleva a punto de crisis final de la empresa, es decir la liquidación, que precede al fracaso empresarial. El fracaso empresarial, según Manzaneque, Banegas y García (2009), desde la perspectiva de toda la empresa, incluye tanto los modelos del fracaso económico como del fracaso financiero. Por lo tanto, los modelos que presenta una organización abocada al fracaso son: el fracaso económico, el fracaso financiero y el fracaso financiero-económico (Campillo y Serer 2009; Shu, 2014).

Fracaso económico

El fracaso económico se da cuando los ingresos son inferiores a los gastos, por consiguiente, impidiendo una rentabilidad óptima, generalmente se da en empresas con menor grado de endeudamiento, e incapacidad económica.

Romero (2013) mencionó que el fracaso económico de las empresas se alcanza, cuando la rentabilidad de los capitales invertidos en el negocio es inferior que su costo de oportunidad; es decir, los rendimientos obtenidos son inferiores a otras oportunidades alternativas de igual riesgo (Javier y Gutiérrez, 2003). A medida

que esta situación avanza, la organización comienza a tener menores ingresos que los gastos; es decir, la rentabilidad obtenida es inferior a cero, al continuar con este comportamiento, se da una situación de insolvencia técnica (Shu, 2014).

El fracaso económico equivale a una caída en los niveles de rentabilidad (Shu, 2014). Para Manzanque, Banegas y García (2009), citado por Tascon y Castaño (2012), el fracaso económico se da en empresas con menor grado de endeudamiento y con capacidad suficiente para afrontar sus compromisos de pago con los activos de los que dispone, no obstante, los problemas se evidencian en su ciclo de explotación, donde los gastos superan a los ingresos, dando lugar a un resultado de explotación negativa.

Romero (2013) mencionó que la situación patrimonial precursora del fracaso futuro, se refiere principalmente a situaciones que puedan incurrir en quiebra técnica y disminución de utilidades. Correa (2003) y Rubio (2008), citado por Mateos, Marín y Vidal (2011), refirieron que la quiebra técnica debe ser entendida como el patrimonio neto contable negativo, mientras que Davydenko (2010), citado por Tascon y Castaño (2012), plantearon que una empresa será fracasada cuando la situación patrimonial refleja un valor reducido en los activos o escasez del flujo de caja.

Fracaso financiero

El fracaso financiero considera dos aspectos importantes que se dan cuando las empresas se encuentran en una insolvencia técnica y falta de liquidez durante el periodo económico.

Manzanque, Ochovo y García (2010) mencionaron que el fracaso financiero se da en empresa con insolvencia técnica; es

decir, cuando no cumple sus obligaciones con proveedores y entes financiero, (Mures y García, 2004); problemas financieros ocasionados por la crisis que se manifiestan, en grado ascendente (Espinosa, Molina y Vera, 2015).

Según Shu (2014), se cataloga a una empresa en el proceso de fracaso financiero cuando carece de liquidez suficiente para hacer frente a los pagos, conforme estos se van venciendo; se agrava cuando la organización además de no ser capaz de atender las deudas a su vencimiento, también presenta una situación de neto negativo; es decir, cuando el ratio de solvencia es menor que uno. En esta situación predice que la desaparición de la entidad está cerca (Tascon y Castaño (2012). Los síntomas financieros más importantes son: el deterioro de liquidez, aumento de apalancamiento, reducción de ventas sobre activos, reducción de tesorería sobre deuda, reducción de la cotización sobre beneficios (Romero, 2013).

Fracaso económico - financiero

El fracaso económico-financiero caracteriza a las empresas con peores valores, que en primera instancia obtienen rentabilidad inferior y, posteriormente llegan a un estado de insolvencia técnica, además no tienen cobertura de los flujos de caja.

Ibarra (2001) mencionó que el proceso del fracaso económico -financiero consiste, en primer lugar, cuando se obtiene una rentabilidad inferior al costo de oportunidad (fracaso económico), si esta etapa es prolongada, los ingresos tienden a ser inferiores a los gastos y de no corregirse tal estado se llega a la insolvencia técnica que es la primera etapa del fracaso financiero.

Según Parada y Daza (1990), el fracaso, en términos operativos, se puede ex-

presar como la no cobertura de los compromisos financieros contractuales con los flujos esperados de caja. Shu (2014) mencionó que dicho proceso implica que de seguir operando la empresa en situación de no cobertura de sus compromisos con el valor presente de sus flujos de caja puede conducir o disminuir el patrimonio de los propietarios. Con esto, se produce un efecto económico-financiero de doble implicancia (Ibarra, 2001).

Conclusiones

Así pues, en los últimos cuarenta y nueve años, el tema del fracaso empresarial y la investigación dentro del paradigma de la utilidad de la información contable, ha dado como resultado un gran bagaje aplicativo, por lo tanto, constatamos que no existe una teoría aceptada académicamente del fracaso empresarial. Sin embargo, las diferentes opiniones y aportes empíricos han enriquecido aún más el tema y abren las puertas a mejores y mayores investigaciones de este tipo.

Haciendo referencia al origen del fracaso empresarial, los enfoques asociados a las etapas del crecimiento económico y a la sociología de las organizaciones han priorizado identificar los factores del crecimiento y expansión de las empresas, así

como las estrategias implementadas en los contextos de cambio económico para contrastar el fracaso empresarial.

El concepto del fracaso ha ido evolucionando de acuerdo a los factores considerados por los autores, consideramos su origen durante la Segunda Guerra Mundial.

Tal como señala Andrés (2000) sobre el concepto de empresa fracasada, resulta objetiva adoptando, como tales, a las empresas que han sido oficialmente declaradas en situación de quiebra, suspensión, o similar.

En cuanto a los modelos del fracaso empresarial, el que tiene mayor implicancia negativa en la empresa es el modelo económico-financiero puesto que la situación de no cobertura de sus compromisos con el valor presente de sus flujos económicos (fracaso financiero) puede conducir a disminuir el patrimonio de los propietarios (fracaso económico).

Referencias

- Altman, E. I., Sabato, G., y Wilson, N. (1968). The value of on -financial information in sme risk management. *CMRC, Leeds University Business School, Leeds, Uk*, 1–40. Retrieved from ssrn.com/abstract=1320612
- Andrade, G., y Kaplan, S. N. (1998). How Costly is Financial (Not Economic) Distress? Evidence from Highly Leveraged Transactions that Became Distressed. *Journal of Finance*, 53(5), 1443–1493. <http://doi.org/10.1111/0022-1082.00062>
- Espinosa, F. R., Molina, Z. A. M., y Vera Colina, M. A. (2015). Fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia. *Suma de Negocios*, 6(13), 29–41. <http://doi.org/10.1016/j.sum-neg.2015.08.003>
- Indecopi. (2002). Facultades, normas y organización Decreto Legislativo N°807. Lima -Perú.
- Kay, J., y Ventura, J. (1995). Fundamentos del éxito empresarial: el valor añadido de la estrategia. *Revista de Economía Aplicada EA, III*, 225–229.
- Lanciotti, N. S., y Lluch, A. (2004). Fracaso empresarial en América Latina y Argentina. *CONICET*, 5(4), 353–358.
- Manzaneque, M. L., Ochovo, R. B., y García, D. P. de L. (2010). Diferentes procesos de fracaso empresarial. Un análisis dinámico a través de la aplicación de técnicas estadísticas clúster. *Revista Europea de Dirección Y Economía de La Empresa*, 19, 67–88.
- Mongrut, S., Fuenzalida, D., Alberti Delgado, F. I., y Akamine Yamashiro, M. J. (2011). Determinantes de la insolencia empresarial en el Perú. *Revista Latinoamericana de Administración*, 47(1090440), 126–139.
- Mora, A. E. (1994). Limitaciones metodológicas de los trabajos empíricos sobre la predicción del fracaso empresarial. *Revista del Centro de Investigación. Universidad La Salle*, XXIV, 709–732.
- Mures, J. Q., y García, A. G. (2004). Factores determinantes del fracaso empresarial en Castilla y León. *Revista de Economía y Empresa*, XXI, 95–116.
- Mures, J. Q., García, A. G., y Vallejo, E. P. (2012). Análisis del fracaso empresarial por sectores: factores diferenciadores. *Ciencias Económicas y Empresariales*, 12(Universidad de León - Vegazana), 53–83.
- Ochoa, R. S. A., y Toscano, M. J. A. (2001). Revisión crítica de la literatura sobre el análisis financiero de las empresas. *Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 21, 73–99.
- Olmos, H. A. (2008). Gestión cultural y desarrollo: claves del desarrollo. In *Cultura y Desarrollo*.
- Piñeiro, C. S., Llano, P. M., y Rodríguez, M. L. (2012). La evaluación de la probabilidad de fracaso financiero. Contraste empírico del contenido informacional de la auditoría de cuentas. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XLI, 565–587.
- Piñeiro Sánchez, C., de Llano Monelos, P., y Rodríguez López, M. (2013). ¿Proporciona la auditoría evidencias para detectar y evaluar tensiones financieras latentes? Un diagnósti-

- co comparativo mediante técnicas econométricas e inteligencia artificial. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 22(3), 115–130. <http://doi.org/10.1016/j.redde.2012.10.001>
- Pozuelo, J., Labatut, G., y Ferrer, V. (2013). Cuadernos de economía y dirección de la empresa española. Un estudio de la pequeña empresa española. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 16, 29–40. <http://doi.org/10.1016/j.cede.2012.05.001>
- Quick, R., y Toledano, D. S. (2008). La influencia de las explicaciones de la dirección en la evaluación de los procedimientos analíticos de auditoría. *Revista de Contabilidad*, 12(1), 11–43. [http://doi.org/10.1016/S1138-4891\(09\)70001-9](http://doi.org/10.1016/S1138-4891(09)70001-9)
- Romero Espinoza, F. (2013). Alcances y limitaciones de los modelos de capacidad predictiva en el análisis del fracaso empresarial. *AD-minister*, (23), 45-70.
- Romero Eespinoza. F. (2013). Variables financieras determinantes del fracaso empresarial para la pequeña y mediana empresa en Colombia : análisis bajo modelo Logit 1 Determining financial variables in the business failure to small and medium enterprises in Colombia: analysis on Logit. *Pensamiento y Gestión*, 34, 235–277.
- Shu, M. (2014). *Fracaso empresarial: aplicación sectorial de los modelos de predicción*. Tesis de grado. Facultad de ciencias económicas y empresariales. Universidad de León
- Silvestri, K. (2010). Pensamiento estratégico y éxito gerencial en organizaciones empresariales. *Ciencias Administrativas y Gerenciales*, (Universidad del Zulia), 88–96.
- Tascon, T. F., y Castaño. (2012). Alcances y limitaciones de los modelos de capacidad predictiva. *Revista de Economía Aplicada EA*, 23(23), 45–70.
- Tascon, T. F., y Castaño, F. J. G. (2006). Predicción del fracaso empresarial: una revisión. *Revista de Contabilidad*, 24, 123-135.
- Ventosa, G. M. (2012). Gestión de la diversidad cultural en las empresas. España. IV Congreso de Gestión Empresarial de las Empresas Españolas.