



Enero 2019 - ISSN: 1696-8360

FRACASO EMPRESARIAL: EVOLUCIÓN HISTÓRICA Y APORTES A SU DEFINICIÓN

BUSINESS FAILURE: HISTORICAL EVOLUTION AND CONTRIBUTIONS TO ITS DEFINITION

¹Susetty Gómez García

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Universidad Técnica de Manabí, Ecuador, sgomez@utm.edu.ec.

²Mónica Murillo Mora

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Universidad Técnica de Manabí, Ecuador, mmurillo@utm.edu.ec.

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Susetty Gómez García y Mónica Murillo Mora (2019): "Fracaso empresarial: evolución histórica y aportes a su definición", Revista contribuciones a la Economía (enero-marzo 2019).

En línea: <https://eumed.net/ce/2019/1/fracaso-empresarial.html>

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es analizar la evolución en el tiempo de la definición sobre fracaso empresarial. Para ello, se inicia con la revisión crítica de la literatura de varios autores citados, para poner de manifiesto sus acepciones que datan desde el año 1978 hasta el 2013. En este sentido, el aporte consiste en mostrar la evolución histórica de la definición, con especial atención en las concordancias que permiten unificar a los autores según la clasificación sugerida en el presente trabajo, estableciendo a su vez aquellas disparidades en la definición; como elemento novedoso se muestra un gráfico con la relación lógico histórico entre autores.

Se utilizaron los métodos siguientes:

- Método análisis-síntesis.
- Métodos teóricos.
- Método histórico-lógico.
- Método empírico: Estadística descriptiva, aplicando análisis de redes sociales para el estudio de las definiciones de fracaso empresarial, apoyado para el procesamiento de la información en matrices del *software* UCINET 6.85 y la generación del gráfico de red en el *Net Draw* 1.48.

PALABRAS CLAVES: fracaso empresarial, quiebra, insolvencia.

SUMMARY

The objective of this paper is to analyze the evolution over time of the definition of business failure. To do so, it begins with the critical review of the literature of several cited authors, to highlight its meanings that date from 1978 to 2013. In this sense, the contribution consists in showing the historical evolution of the definition, with special attention in the concordances that allow to unify the authors according to the classification suggested by the authors, establishing in

¹ Economista; Master en Gerencia Educativa, actualmente estudiante del Programa en Ciencias Contables y Financieras de la Universidad de la Habana – Cuba; Profesora auxiliar a tiempo completo de la Universidad Técnica de Manabí – Ecuador.

² Contador público autorizado; Licenciada en Contabilidad y Auditoría; Master en Contabilidad y Auditoría, PHD en Ciencias Contables y Financieras; Profesora Agregada a tiempo completo y Directora Financiera de la Universidad Técnica de Manabí – Ecuador.

turn those disparities in the definition, as a novel element a graphic with the historical logical relationship among authors is shown.

The following methods were used:

- Analysis-synthesis method.
- Theoretical methods.
- Historical-logical method.
- Empirical method: Descriptive statistics, applying analysis of social networks for the study of the definitions of business failure, supported for the processing of information in matrixes of software UCINET 6.85 and the generation of the network graph in Net Draw 1.48.

KEY WORDS: business failure, bankruptcy, insolvency

DESARROLLO

El entorno actual de incertidumbre económica obliga a las empresas a estudiar y controlar de forma constante su riesgo de crédito y liquidez. Es justamente desde esta perspectiva, que investigadores, analistas financieros, entre otros agentes económicos y sociales, se interesan en identificar las variables que determinen una posible situación de fracaso empresarial, dando prioridad a la detección y prevención de estas situaciones.

Definiciones

La definición de fracaso empresarial es muy amplia y algo ambigua, ya que los criterios pueden ir desde considerar a una empresa fracasada cuando presenta pérdidas continuas, hasta calificar el fracaso en el momento en que la rentabilidad financiera esté por debajo de la que se obtendría en el mercado para idéntica inversión (Lev,1978).

Para Zmijewski (1984) el fracaso empresarial comienza desde el mismo momento en que la empresa solicita la quiebra, sin necesidad que la autoridad judicial llegue a declararla.

Entre las causas más reconocidas de fracaso empresarial, autores como Gilbert, Menon & Schwartx (1990); Hill, Perry, & Andes (1996); Gazengel & Thomas (1992); señalan el mantenimiento de pérdidas en ejercicios consecutivos.

Lizarraga (1997) vincula el término fracaso empresarial con la insolvencia:

- La insolvencia aguda o técnica: Es la falta de liquidez a corto plazo para pasivos vencidos.
- La insolvencia crónica: Es la falta de liquidez para pagos de pasivos que comprenden dos o más ejercicios económicos.
- La insolvencia terminal o definitiva: Es la falta de capacidad para financiar cambios permanentes en el estado de situación financiera.

En este contexto, los términos de insolvencia técnica y definitiva cobran un marcado carácter. La insolvencia técnica se presenta en el momento en que no se tiene liquidez para cumplir con los pasivos vencidos; es decir, en esta etapa los ingresos resultan ser inferiores a los gastos. Si no se supera este estado, los pasivos exigibles tienden a ser superiores a los activos totales, y por consecuencia el capital contable será negativo poniendo en peligro la continuidad de la empresa y se incurre en la insolvencia definitiva. Vale decir, que la insolvencia técnica es considerada como la frontera entre el fracaso económico y el fracaso financiero, justamente en esta fase es donde se produce la cesación de pagos y de no erradicarse se llega a la última etapa de la crisis denominada insolvencia definitiva.

Según Ibáñez (1997) es la situación sostenida de inestabilidad patrimonial que amenaza con la no satisfacción de los acreedores de la empresa (insolvencia), o con lesionar intereses públicos y sociales.

Zacharakis, Meyer & De Castro (1999) vinculan el fracaso a dos situaciones: cuando se liquida el negocio para prevenir nuevas pérdidas y cuando el valor de la empresa cae por debajo del coste que significa mantenerse en el negocio.

Esta idea ha sido estudiada por diversos investigadores, por ejemplo, Ibarra (2001) refiere que un gran número de analistas consideran que el fracaso se da en realidad cuando una empresa no cumple sus objetivos propuestos, y no necesariamente cuando desaparece en el momento del fracaso, pues generalmente tiende a vivir un proceso denominado crisis que se compone de dos importantes etapas: el fracaso económico y el fracaso financiero.

Platt (2004) opina que existen tres fuentes para detectar los síntomas del fracaso empresarial: el sentido común que únicamente lo da la experiencia; el análisis de estados financieros; y las herramientas estadísticas. Los síntomas son vitales para la organización, puesto que la única

forma de identificar las causas es través de su descubrimiento. La literatura ha identificado causas de dos tipos: las macroeconómicas o externas; y las microeconómico o internas. Las externas se concentran en los problemas legales, las condiciones del entorno desfavorables, las regulaciones de fondos del gobierno, la competencia, entre otros, mientras que las internas agrupan a la gestión, que a su vez tendría en cuenta la estrategia y la administración de los recursos, las deudas excesivas, el uso inadecuado del dinero, el reclutamiento de personas incompetentes, entre otros.

Por su parte, Navarro (2008), expuso que las causas por las que quiebra un negocio obedecen a diversas razones, entre las que menciona las relacionadas con los aspectos financieros, ya sea falta de recursos, de control o la presión de política fiscal, también lo vincula con la gestión, distinguiendo entre riesgos excesivos, bajos precios, rotación del personal y tamaño de la empresa, por último establece un nexo con el empresario, dígase, exceso de funciones, capacidad de delegación, conflicto entre los socios, formación y experiencia profesional.

Valls (2009) opina que en general, los análisis de la literatura empresarial evidencian que las principales causas del fracaso están en el interior de la organización y, por ende, se refieren a aspectos en los que la dirección puede incidir.

En investigaciones más recientes, Davydenko (2010), plantea que cuando la situación patrimonial refleja un valor reducido en los activos o escasez de tesorería se puede desencadenar el fracaso empresarial.

Manzanaque, Benegas & García (2010), reflejan que la doctrina existente sobre la definición de fracaso empresarial dentro de los estudios de predicción han contemplado, tanto el fracaso económico y el fracaso financiero, como el fracaso legal, el cual contiene no solo la definitiva desaparición legal, sino los procesos concursales como procesos judiciales (hipotecarios o embargos), reorganizaciones o reestructuraciones, entre otros acuerdos voluntarios causados por una crisis de insolvencia, lo cual podría resolver sus dificultades y continuar su actividad económica.

García & Mures (2013) conceptualizan el fracaso empresarial, según su objetivo:

- La declaración formal de quiebra de una empresa o cualquier otro procedimiento legal, atendiendo a la legislación vigente en cada país.
- Fracaso en sentido de insolvencia, entendida como la incapacidad de la empresa para atender a sus obligaciones a su vencimiento.
- Una combinación de diferentes situaciones, además de las dos anteriores, tales como el descubierto bancario y la falta de pago a accionistas preferentes o un acuerdo explícito con acreedores para reducir deudas. (p. 137-138).

De igual forma se manifiesta Fernández (2013) sobre los distintos tipos o categorías de fracaso a los que pudiera estar sujeta una institución.

- Fracaso económico: incluye aquella situación en que el rendimiento de la inversión es menor que el costo de capital de la empresa, en otras palabras, cuando los ingresos de la entidad no cubren sus costos totales.
- Fracaso financiero: también llamado insolvencia técnica, está presente cuando la empresa es incapaz de hacer frente a sus obligaciones de pago a medida que vencen, aunque el total de sus activos sea mayor que el total de sus deudas; esto se traduce en una falta de liquidez y puede ser tan solo temporal.
- Fracaso legal: conocido además en la literatura referente al tema como insolvencia definitiva o en sentido de quiebra, se identifica con un patrimonio neto negativo, es decir, cuando el total de los pasivos excede al total de los activos; esto conlleva en la gran mayoría de los países a una sanción legal.

Romero (2013) señala que se podrían distinguir tres aproximaciones al concepto de fracaso referidas en los diferentes estudios de este tipo: (1) incapacidad de pagar las deudas u obligaciones en los momentos convenidos, (2) la declaración legal de suspensión de pagos o quiebra, (3) situación patrimonial precursora del fracaso futuro. La primera categoría, incapacidad de pagar las deudas u obligaciones en los momentos convenidos, se refiere principalmente al fracaso financiero, que se vincula especialmente con los problemas de liquidez e irregularidades en el disponible de la organización. La segunda categoría, la declaración legal de suspensión de pagos o quiebra, se refiere principalmente a situaciones reguladas que contemplan diferentes manifestaciones, de acuerdo a la normatividad del sector y del país estudiado, convirtiéndose en uno de los conceptos más utilizados en los estudios del fracaso empresarial. La última categoría, situación patrimonial precursora del fracaso futuro, se refiere principalmente a situaciones que puedan incurrir en quiebra técnica y disminución de utilidades.

Según Burguete (2013), existen en la actualidad diversos factores que son causas del fracaso de numerosas empresas, entre los que se destacan la falta de planificación, de flexibilidad, la ubicación y la gestión.

A criterio de las autoras, el fracaso empresarial atraviesa por varias etapas dentro de una organización. La primera señal de alerta sería el **fracaso económico**, considerado cuando la rentabilidad es inferior al costo de oportunidad. Una prolongación de esta situación conllevaría a que los ingresos sean inferiores a los gastos y de no corregirse tal estado se llega a la crisis o insolvencia técnica, que es la primera etapa del **fracaso financiero**. Una vez en este punto se está muy cercano al término insolvencia definitiva y al proceso de **fracaso legal** o quiebra, del cual no existe retorno.

Definiciones mediante análisis de redes sociales con UCINET versión 6.85

Velásquez y Aguilar, (2005) señalan que, el análisis de redes sociales es una herramienta que nos permite conocer las interacciones entre cualquier grupo de individuos, partiendo de datos de tipo cualitativo y cuantitativo. Debido a que el análisis de redes sociales requiere de información de tipo cualitativa dada su propia naturaleza, se hace necesario seguir una serie de técnicas, que nos permitan ordenar las interacciones, de tal modo que puedan representarse en un grafo o red. La estructura de una red puede analizarse con diferentes indicadores, esto dependerá de los resultados que el analista desea obtener; los indicadores de centralidad permiten analizar una red tanto en su conjunto como individualmente, desde los criterios que se establezcan para obtener los resultados. En el caso de las definiciones de fracaso empresarial se ha trabajado con 16 autores, que han realizado su aporte desde diferentes puntos de vistas, las investigaciones provienen de América del Norte, Europa y el Caribe, y se describen en la tabla N° 1.

TABLA 1. DESCRIPCIÓN DE AUTORES

N°	INVESTIGACIONES VINCULADAS A LA DEFINICIÓN DE FRACASO EMPRESARIAL	AUTOR
1	Análisis de los Estados Financieros: un nuevo enfoque	Lev (1978)
2	Methodological issues related to the estimation of financial distress prediction models	Zmijewski (1984)
3	Predicting bankruptcy for firms in financial distress, Journal of Business, Finance and Accounting	Gilbert, Menon & Schwartx (1990); Hill, Perry, & Andes (1996); Gazengel & Thomas (1992)
4	Utilidad de la información contable en el proceso de fracaso: Análisis del sector industrial de la mediana empresa española	Lizarraga (1997)
5	Crisis de la empresa: insolvencia, suspensión, quiebra y otras soluciones concursales	Ibáñez (1997)
6	Differing perceptions of new venture failure: A matched exploratory study of venture capitalists and entrepreneurs	Zacharakis, Meyer & De Castro (1999)
7	Análisis de las dificultades financieras de las empresas en una economía emergente: Las bases de datos y las variables independientes en el sector hotelero de la bolsa mexicana de valores.	Ibarra (2001)
8	<i>Industry-relative ratios revisited: the case of financial distress.</i>	Platt (2004)
9	Las principales causas de fracaso empresarial.	Navarro (2008)
10	Análisis de las causas de fracaso de las personas emprendedoras.	Valls (2009)
11	Diferentes procesos de fracaso empresarial: Un análisis dinámico a	Manzaneque, Benegas

	través de la aplicación de técnicas estadísticas clúster	& García (2010)
12	<i>When do firms default? A study of the default boundary.</i>	Davydenko (2010)
13	La muestra de empresas en los modelos de predicción del fracaso: influencia en los resultados de clasificación.	García & Mures (2013)
14	Un modelo de predicción de insolvencia para empresas cubanas. Tesis de maestría.	Fernández (2013)
15	Alcances y limitaciones de los modelos de capacidad predictiva en el análisis del fracaso empresarial. Tesis de maestría.	Romero (2013)
16	Factores de quiebra en una empresa	Burguete (2013)

Fuente: Elaboración propia

Para obtener el grafo, se elabora la matriz cuadrada mediante UCINET, en cada fila y columna de la matriz se detallan los autores, y las interacciones se representan con las variables seleccionadas, que se repiten en las 16 definiciones citadas. Los criterios seleccionados son: Ausencia de grupos contables en los estados financieros; Inadecuada funciones en la gestión, dirección y planificación; Incapacidad de pagar deudas o suspensión de pagos; Quiebra; Fracaso económico, financiero y legal; Insolvencia.

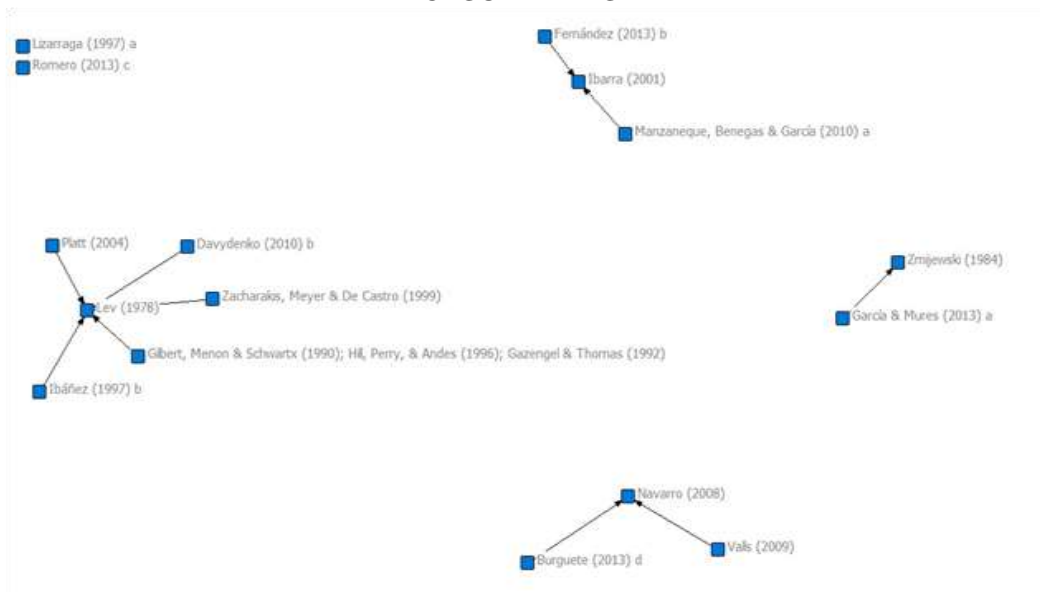
TABLA 2. CONCORDANCIAS Y DIFERENCIAS SEGÚN LAS VARIABLES

AUTORES / VARIABLES	Inadecuada funciones en la gestión, dirección y planificación	Ausencia de grupos contables en los estados financieros	Incapacidad de pagar deudas o suspensión de pagos	Quiebra	Fracaso económico, financiero y legal	Insolvencia
Lev (1978)		1				
Zmijewski (1984)				1		
Gilbert, Menon & Schwartz (1990); Hill, Perry, & Andes (1996); Gazengel & Thomas (1992)		1				
Lizarraga (1997) a						1
Ibáñez (1997) b		1				
Zacharakis, Meyer & De Castro (1999)		1				
Ibarra (2001)					1	
Platt (2004)		1				
Navarro (2008)	1					
Valls (2009)	1					
Manzaneque, Benegas & García (2010) a					1	
Davydenko (2010) b		1				
García & Mures (2013) a				1		
Fernández (2013) b					1	
Romero (2013) c			1			
Burguete (2013) d	1					

Fuente: Elaboración propia

A partir de la tabla N° 2, se realiza una revisión de las distintas acepciones que los autores plantean para el fracaso empresarial, vemos similares criterios respecto a las definiciones en investigaciones realizadas; la figura N° 1 se obtiene usando el software Net Draw 1.48.

FIGURA N°1. RED DE RELACIONES LÓGICO HISTÓRICA DE AUTORES FRACASO EMPRESARIAL



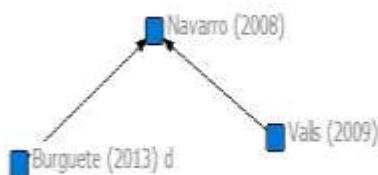
Fuente: Elaboración propia a partir de los conceptos de fracaso empresarial y con software UCINET.

A partir de la figura N° 1, se puede afirmar que la red de autores no se muestra uniforme, por la diversidad de conceptos; las variable propuestas en el presente trabajo se analizan a continuación:

Variable 1. Inadecuadas funciones en la gestión, dirección y planificación

Quizás uno de los términos más usados en la empresa en marcha son las funciones de dirección, gestión y planificación. Un negocio que se ve obligado a cerrar sus operaciones, transparenta un inadecuado cumplimiento de estas funciones vitales para la empresa. En esta variable, 3 autores: Navarro (2008), Valls (2009) y Burguete (2013), coinciden afirmando que existen causas por las que fracasa o quiebra un negocio relacionadas con los aspectos financieros y vinculadas generalmente a la dirección incluyendo sobre todo la falta de planificación y de gestión en el interior de la organización.

FIGURA N° 2. RED DE RELACIONES. VARIABLE 1



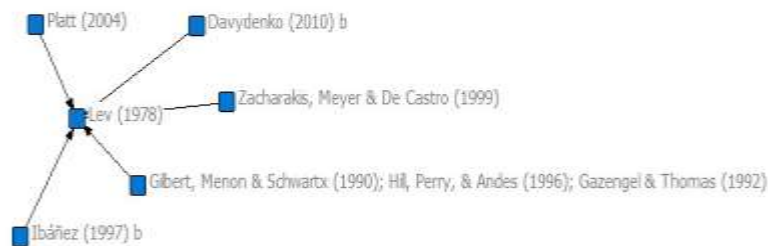
Fuente: Elaboración propia a partir de los conceptos de fracaso empresarial y con software UCINET.

Variable 2. Ausencia de grupos contables en los estados financieros.

En la lectura se determina que al hablar de fracaso empresarial las variables que se utilizan con mayor frecuencia incluye términos contables (perdidas continuas, inestabilidad patrimonial, análisis de estados financieros, pérdidas ejercicios consecutivos, situación patrimonial defectuosa) para referirse a la ausencia de grupos contables que en los estados financieros permiten tener una lectura de la salud demostrada por la empresa en su actividad comercial.

En esta variable se observa mayor número de autores (6), se clasifica a Lev (1978); Gilbert, Menon & Schwartz (1990); Hill, Perry, & Andes (1996); Gazengel & Thomas (1992); Ibáñez (1997); Platt (2004) y Davydenko (2010), que definen criterios para considerar a una empresa fracasada como por ejemplo cuando está presenta pérdidas en ejercicios consecutivos (valor reducido en los activos o escasez de tesorería), provocando inestabilidad patrimonial y a su vez una gran amenaza que implica la incapacidad de pagar deudas a sus acreedores o suspensión de pagos en detrimento de intereses públicos y sociales. En definitiva, toda esta situación puede ser predecible detectando a tiempo estos síntomas mediante el análisis periódico de estados financieros.

FIGURA N° 3. RED DE RELACIONES. VARIABLE 2



Fuente: Elaboración propia a partir de los conceptos de fracaso empresarial y con software UCINET.

Variable 3. Incapacidad de pagar deudas o suspensión de pagos.

Por su parte Romero (2013) advierte que dentro de los síntomas de un negocio que se dirige al fracaso, se cuenta la incapacidad de pagar deudas o suspensión de pagos. En la figura N° 1 se observa que no se grafica la variable, ya que el autor es el único que la menciona.

Variable 4. Quiebra.

Las variables también permiten analizar que, las consecuencias de una actividad empresarial no saludable desembocan en quiebra (última etapa del fracaso empresarial), este término es utilizado para definir la interrupción de las actividades, originado por las causas anteriormente expuestas, en su mayoría inevitables para los dueños del negocio. Zmijewski (1984) y García & Mures (2013), señalan que el fracaso empresarial según su objetivo comienza desde el mismo momento en que la empresa solicita la quiebra o en algunos casos cualquier otro procedimiento legal, siempre contemplando la legislación vigente en cada país, sin necesidad alguna de que una autoridad judicial llegue a declararla como empresa fracasada.

FIGURA N° 4. RED DE RELACIONES. VARIABLE 4



Fuente: Elaboración propia a partir de los conceptos de fracaso empresarial y con software UCINET.

Variable 5. Fracaso económico, financiero y legal

Lo posterior a la quiebra es la liquidación del negocio, siempre acompañada de procesos legales y financieros contemplados en la ley, que obligatoriamente deben asumir para el

cierre de actividades, englobando esto en las fases o etapas del fracaso empresarial: "fracaso económico, financiero y/o legal"

Ibarra (2001); Manzaneque, Benegas & García (2010) y Fernández (2013), refieren que el fracaso se da en realidad cuando una empresa no cumple sus objetivos propuestos, pues generalmente tiende a vivir un proceso denominado crisis que se compone de etapas o fases a los que pudiera estar sujeta una organización, siendo estos el fracaso económico y el fracaso financiero, atravesando cualquiera de ellas con una debida y oportuna medida se podrían resolver las dificultades y continuar su actividad económica; siempre y cuando no se llegue a transitar por la última y definitiva etapa conocida como el fracaso legal, el cual contiene no solo la definitiva desaparición legal, sino además procesos concursales como judiciales.

FIGURA N° 5. RED DE RELACIONES. VARIABLE 5



Fuente: Elaboración propia a partir de los conceptos de fracaso empresarial y con software UCINET.

Variable 6. Insolvencia

De acuerdo con Lizarraga (1997), el uso de las razones financieras para analizar los informes financieros es la herramienta usual en la contemporaneidad, se apoya este análisis utilizando pruebas estadísticas para determinar la insolvencia, esta es la forma en que los analistas realizan aproximaciones sobre el comportamiento de la empresa y determinar el fracaso empresarial con los resultados obtenidos.

El gráfico de la variable insolvencia no se presenta, pues como se observa en la figura N° 1 este autor no asocia su definición a la de otro similar.

CONCLUSIONES

- a dispersión en las definiciones no permite agrupar las variables (Ausencia de grupos contables en los estados financieros; Inadecuada funciones en la gestión, dirección y planificación; Incapacidad de pagar deudas o suspensión de pagos; Quiebra; Fracaso económico, financiero y legal; Insolvencia) pues para el fracaso empresarial se mencionan causas, etapas, e instrumentos que permiten determinar el mismo. L
- El análisis crítico del estado del arte permite crear una base conceptual, para realizar diagnósticos sobre el fracaso empresarial en diferentes empresas según su naturaleza comercial, montos de capital, sectores al que pertenecen, entre otros. E
- partir de la realidad analizada es posible crear propuestas a problemáticas que se presentan en otros países, que debido a las diferencias geográficas y legislativas requieren de nuevos aportes en el ámbito investigativo. A

BIBLIOGRAFÍA

1. Altman E.I. (1983): *Corporate Financial Distress*. Chichester. John Wiley & Sons
2. Burguete, E. (2013, febrero 28). *Factores de quiebra en una empresa*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/factores-quiebra-empresa/>
3. Calderón, E. G. (2016). Evaluación de los modelos de predicción de fracaso empresarial en el sector manufacturero colombiano en los años 2010-2014. Retrieved from <http://www.bdigital.unal.edu.co/56130/>
4. Davydenko, S. (2010). *When do firms default? A study of the default boundary*. Toronto: University of Toronto. Recuperado de <http://ssrn.com/abstract=672343>
5. D
Diccionario de la Lengua Española. (2017). Recuperado de <http://dle.rae.es/?id=ILxbAAO>
6. Durán, J. (2011). *Diccionario de Finanzas* (Primera ed.). Madrid: Ecobook.
7. Fernández, P. (2013). Un modelo de predicción de insolvencia para empresas cubanas. Universidad de La Habana.
8. García, A., & Mures, M. J. (2013). La muestra de empresas en los modelos de predicción del fracaso: influencia en los resultados de clasificación. *Revista de Métodos Cuantitativos Para La Economía y La Empresa*, 15, 133–150.
9. Gilbert, L.R., Menon, K. & Schwartx, K.B. (1990). *Predicting bankruptcy for firms in financial distress*, *Journal of Business, Finance and Accounting*, 17(1), 161-171.
10. Gómez, S., Hinostroza G., Leyva. G. (2018). Avances y experiencias del cooperativismo como tendencia. El caso de Ecuador. *Revista Cofín Habana*, volumen (número 2), 254-267.
11. Ibarra, A. (2001). Análisis de las dificultades financieras de las empresas en una economía emergente: Las bases de datos y las variables independientes en el sector hotelero de la bolsa mexicana de valores.
12. Ibañez, J. (1997). *Crisis de la empresa: insolvencia, suspensión, quiebra y otras soluciones concursales*. Madrid: Ed_Dykinson.
13. Lev, B. (1978). *Análisis de los Estados Financieros: un nuevo enfoque*, Madrid: Ediciones ESIC.
14. Lizarraga, F. (1997): Utilidad de la información contable en el proceso de fracaso: Análisis del sector industrial de la mediana empresa española, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXVI, núm. 92, octubre-diciembre, 871-915
15. Manzaneque, M., Benegas, R. & García D. (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 (3), 67-88.

16. Mateos-Ronco, A., Marín-Sánchez, M. M., Marí-Vidal, S., & Seguí-Mas, E. (2011). Los modelos de predicción del fracaso empresarial y su aplicabilidad en cooperativas agrarias. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social Y Cooperativa, 70, 179–208. Retrieved from <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/174/17418829007.pdf>.
17. Murillo M. M. (2018). Gestión económico financiera, definición para universidades públicas. Revista Caribeña de las Ciencias Sociales. Universidad de Málaga. Septiembre 2018. <https://www.eumed.net/rev/caribe/2018/09/gestion-economico-financiera.html>
18. Navarro, J. (2008, 5 de diciembre). Las principales causas de fracaso empresarial. Recuperado de <http://www.emprendemania.com/2008/12/las-principales-causas-de-fracaso.html>
19. Ortega, R. (2007). Factores determinantes de la estructura financiera: Un análisis comparativo de empresas cotizadas de la Unión Europea (Primera ed.). Madrid: ESIC Editorial.
20. Platt, H., & Platt, M. (2004). *Industry-relative ratios revisited: the case of financial distress. Documento presentado en la asociación de gestión financiera 2004 New Orleans (USA), 6-9.*
21. Rodríguez, J. (2017). El riesgo de fracaso financiero durante el ciclo de vida de las empresas estatales cubanas. Universidad de La Habana.
22. Romero, F. (2013). Alcances y limitaciones de los modelos de capacidad predictiva en el análisis del fracaso empresarial. Ad-Minister, (23), 45–70. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=92743171&site=bsi-live>.
23. Valls, J. y otros (2009). “Análisis de las causas de fracaso de las personas emprendedoras”. Informe del Programa Inicial de la Dirección General de Economía Cooperativa y Creación de Empresas del Departamento de Treball de Catalunya.
24. Velásquez, A. A. y Aguilar, G. N. (2005). Manual introductorio al análisis de las redes sociales. Medidas de centralidad. Material con fines prácticos. Universidad Autónoma del Estado de México y Universidad Autónoma de Chapingo. México.
25. Zacharakis A.L., Meyer G., De Castro, J. (1999): ***Differing perceptions of new venture failure: A matched exploratory study of venture capitalists and entrepreneurs*** *Journal of Small Business Management*, 37 (3) (1999), 1-14
26. Zmijewski, M. (1984). *Methodological issues related to the estimation of financial distress prediction models. Journal of Accounting Research*, 22, 59-86.

Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/2490859>