

Revista de Ciencias Sociales

Factores determinantes del fracaso empresarial en Latinoamérica

Rueda Galvis, Javier Francisco*
Garavito Hernández, Youseline**
Rincón Rodríguez, Isabel Cristina***
Beltrán Díaz, Albeiro****

Resumen

Dado el impacto negativo que genera el fracaso empresarial en términos de generación de empleo, crecimiento socioeconómico y calidad de vida, el presente artículo analiza los factores más determinantes de este fenómeno a nivel de Latinoamérica, con base en los datos reportados por 33.289 empresarios en el informe de Global Entrepreneurship Monitor. Mediante un estudio descriptivo con análisis estadístico correlacional multivariado y modelo probabilístico de regresión logística multinomial, se identificó que las principales causas del fracaso empresarial en Latinoamérica son “el negocio no genera utilidades” y “problemas familiares”, concluyendo que variables como “país”, “edad” y “género” no son relevantes; mientras que “estrato social” y “nivel de educación” sí influyen en la supervivencia de las empresas y de los nuevos negocios.

Palabras clave: Fracaso empresarial; emprendimiento; crecimiento socioeconómico; nivel educativo; Latinoamérica.

* Doctor en Administración de Empresas. Doctor en Ciencias Empresariales. Profesor Investigador en la Universidad de Investigación y Desarrollo (UDI), Bucaramanga, Santander, Colombia. E-mail: jrueda31@udi.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2795-7844>

** Doctora en Dirección de Empresas. Profesora Investigadora de tiempo completo en la Universidad de Investigación y Desarrollo (UDI), Bucaramanga, Santander, Colombia. E-mail: ygaravito2@udi.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1644-9959>

*** Doctora en Administración de Empresas. Profesora Investigadora en la Universidad de Santander (UDES), Bucaramanga, Santander, Colombia. E-mail: decanatura.fceac@udes.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7348-2341>

**** Doctor(c) en Administración de Empresas. Profesor Investigador en la Universidad de Investigación y Desarrollo (UDI), Bucaramanga, Santander, Colombia. E-mail: abeltran2@udi.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1585-0708>

Determining factors of business failure in Latin America

Abstract

Given the negative impact of business failure on job creation, socioeconomic growth, and quality of life, this article analyzes the most determining factors of this phenomenon in Latin America, based on data reported by 33,289 entrepreneurs in the Global Entrepreneurship Monitor report. Through a descriptive study with multivariate correlational statistical analysis and a multinomial logistic regression probabilistic model, the main causes of business failure in Latin America were identified as “the business does not generate profits” and “family problems.” It was concluded that variables such as “country,” “age,” and “gender” are not relevant; while “social status” and “education level” do influence the survival of companies and new businesses.

Keywords: Business failure; entrepreneurship; socioeconomic growth; educational level; Latin America.

Introducción

Pese a que el fracaso empresarial es un problema macroeconómico que afecta la inversión de capital, crecimiento socioeconómico y generación de empleo (Van Hoof y Gómez, 2015; Valenzuela-Klagges, 2017), solo el 2% de los estudios analizan las causas que lo promueven (Trias, 2007). Fuentelsaz y González (2015), plantean que identificar los factores determinantes del fracaso empresarial en Latinoamérica puede mitigar hasta en 80% las declaratorias de quiebra en la región, a lo cual García-Mari et al. (2016); y, Garavito y Rueda (2021), reconocen que las investigaciones son limitadas y orientadas a casos particulares, situación que no permite explicar claramente las causas del fracaso de miles de micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), especialmente cuando estas representan el 99% de los negocios y el 65% del empleo formal (Dini y Stumpo, 2020).

En definitiva, estudiar el fracaso empresarial en Latinoamérica es de vital importancia para la supervivencia de las MiPymes y la formulación de estrategias administrativas como gubernamentales (García-Marí et al., 2016; Duplex, 2021), por lo que este estudio con base en los datos de

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en el periodo 2010-2018 y a partir de la pregunta de investigación: ¿Cuáles son los factores más determinantes del fracaso empresarial en Latinoamérica?, tiene como objetivo analizar mediante un modelo econométrico *logit-multinomial* este fenómeno, estableciendo niveles de correlación causa-efecto en forma similar a los trabajos desarrollados por Kato y Honjo (2015); Cazallo et al. (2017); Deloof y Vanacker (2018); Scherger et al. (2018); y, Romani et al. (2022).

1. Fundamentación teórica

1.1. Definición de fracaso empresarial

Inicialmente el fracaso empresarial era un concepto asociado con el cierre de un negocio por problemas financieros a raíz del incumplimiento de obligaciones (Lau, 1987), involucrando más adelante elementos como la cesación de labores como resultado de pérdidas acumuladas o inviabilidad financiera (Mora y González, 2009; Caro et al., 2017). Autores como Laitinen (1991); Ooghe y De-Prijcker (2008); Romero et al. (2015); y, Calderón (2016), exponen que el fracaso empresarial es la condición financiera negativa

generada por problemas de iliquidez; lo cual Abad et al (2008); Romero (2013); y, Mures et al. (2012), complementan con factores como la suspensión de pagos y la condición legal de declaración de quiebra.

Sansores et al. (2020), destacan que el fenómeno del fracaso empresarial está supeditado a factores de orden externo como la política industrial y la intensidad que ejerce la competencia, como internos conexos con una inadecuada gestión de los recursos y capacidades de la organización. Es por ello que, Jánica et al. (2023), expresan que el conocimiento relacionado con la identificación de variables asociadas con el concepto de fracaso empresarial es limitado especialmente en cuanto al análisis de factores internos que permitan medir su impacto en la estructura organizacional haciendo necesario realizar más estudios bajo este enfoque.

Rybarova et al. (2016), establecen que como factores internos el fracaso empresarial

se asocia con la insolvencia económica a corto y mediano plazo, al demostrar que en el 90% de los casos de declaración de quiebra la causa principal fue el no pago de obligaciones financieras en un proceso que establece 3 fases: 1) Incapacidad de cumplir el pago de obligaciones financieras a corto plazo; 2) Acumulación de pérdidas o Patrimonio negativo en dos periodos consecutivos; y, 3) Declaratoria legal de quiebra en forma obligatoria o voluntaria.

Para Cuberos (2005); y, Romero et al. (2015), la mayoría de estudios asocian el término de fracaso empresarial con los conceptos de declaración de quiebra e incapacidad de pago de obligaciones, insolvencia financiera y Bancarrota. Por ello, para mayor claridad el Cuadro 1, presenta las definiciones más relevantes asociadas con los términos de fracaso empresarial, quiebra o bancarrota desde el año 2000 a la fecha.

Cuadro 1
Definiciones asociadas con el fracaso empresarial, quiebra o bancarrota

Autor	País	Definición
Somoza y Vallverdú (2003)	España	Suspensión de pagos, insolvencia financiera. Ley 22/2003.
Martínez (2003)	Colombia	En proceso de acuerdo, reestructuración o liquidación forzosa.
Platt y Platt (2004)	EE.UU.	Condición sostenida de fracaso financiero.
Calvo-Flores et al. (2006)	Colombia	Alto riesgo financiero o en proceso de declaración de quiebra
Acosta y Fernández (2007)	España	En condición declarada de quiebra o quiebra empresarial.
Gómez et al. (2008)	España	Suspensión de pagos o quiebra legal de acuerdo con la Ley.
Rubio (2008)	España	Patrimonio neto negativo o en declaración de quiebra técnica.
Mora y González (2009)	España	En reestructuración, concordato o liquidación voluntaria/obligada
Labatut et al. (2009)	España	Declarada legalmente en bancarrota. Ley Concursal 22/2003.
Arquero et al. (2009)	España	Condición de incapacidad de cumplir compromisos financieros.
Veres et al. (2009)	España	En condición de suspensión de pagos o quiebra. Ley 22/2003.
Pozuelo et al. (2010)	España	Calificaciones legales de suspensión de pagos y quiebra.
Manzanaque et al. (2010)	España	Suspensión de pagos o quiebra.
De Llano et al. (2011)	España	Situación concursal en concurso o liquidación.
Mateos-Ronco et al. (2011)	España	Situación de quiebra, insolvencia o haber sido liquidada.
Mongrut et al. (2011)	Perú	Falta de pago de obligaciones en su estructura de financiación.
Módica-Milo et al. (2012)	España	Declaración de quiebra, discontinuidad de la propiedad, dificultad para pagar deudas, suspensión de pagos.
Mures et al. (2012)	España	Declaración formal de quiebra legal o insolvencia por incapacidad para pagar las deudas a su vencimiento.
Camacho et al. (2013)	Colombia	Incapacidad para cumplir con las obligaciones financieras o con patrimonio neto negativo en la contabilidad.
Pérez et al. (2013)	Colombia	En proceso de concordato, reestructuración y/o liquidación.
Cruz et al. (2013)	Perú	Dificultad para cubrir tus gastos con los ingresos que tienes.

Cont... Cuadro 1

Díaz-Casero et al. (2014)	España	En liquidación, insolvencia, cese de operaciones o quiebra.
Mari-Vidal et al. (2014)	España	Suspensión de pagos, sin cobertura financiera o con declaración de quiebra.
Shu (2014)	España	1. Suspensión de pagos y declaración de 2. Patrimonio neto negativo 3. Incapacidad para pagar deudas.
Vargas (2014)	Costa Rica	Cuando el retorno de la inversión es menor que el costo del capital. Insolvencia por falta de liquidez e impago de pagos.
Balcázar (2015)	Ecuador	Cuando los flujos de efectivo no son suficientes para cubrir sus costos operativos o el pago de créditos contratados.
Marriott (2015)	Ecuador	Incumplimiento de los objetivos financieros y estratégicos.
Romero et al. (2015)	Colombia	Empresa en duda de continuidad o con cese de funciones. Riesgo financiero, suspensión de pagos o proceso de quiebra.
Singh et al. (2015)	Nueva Zelanda	Condición empresarial resultante de una fuerte y constante insolvencia financiera difícil de resolver.
Silupuy y Reyes (2015)	España	Cese de la actividad empresarial por insuficiencia de ingresos para cubrir los costes operativos y las obligaciones financieras.
Yamakawa et al. (2015)	EE.UU.	Con iliquidez o insolvencia que crea incumplimiento de pagos.
García-Mari et al. (2016)	España	Agotamiento del crédito, falta de liquidez.
Depaz y Lupaca (2016)	Perú	-Fracaso económico: ingresos bajos y rentabilidad negativa -Fracaso financiero: insolvencia y falta de liquidez -Fracaso Mix: rentabilidad negativa sin flujos de caja suficiente
Caro (2016)	Argentina	Impago, insolvente, quiebra o negocio fallido.
De Llano et al. (2016)	España	Situación en la que los pagos no pueden satisfacerse por razones de tesorería e iliquidez financiera.
González-Navarro et al. (2016)	México	Capital insuficiente y falta de planificación.
Masa et al. (2016)	España	Indicadores negativos de rentabilidad, solvencia, liquidez, facturación, sin estructura económica-financiera o de actividad.
Khelil (2016)	Francia	Fenómeno económico generado por la insolvencia financiera.
Caro et al. (2017)	Argentina	Vulnerabilidad financiera, por altas pérdidas o cese de pagos, procesos judiciales de quiebra preventiva o quiebra.
Girón et al. (2017)	Ecuador	Incapacidad de pagar obligaciones frecuentemente exigibles.
Rivera et al. (2017)	México	Mala administración del dinero, gastos operativos excesivos, falta de recursos económicos.
Torralba et al. (2017)	México	1. incapacidad de pagar obligaciones en el tiempo acordado; 2. declaración de quiebra; 3. Propensión al fracaso financiero.
Armijos y Mora (2017)	Ecuador	Capital insuficiente, debido a la mala gestión administrativa en los primeros años de funcionamiento.
González et al. (2018)	México	Incapacidad de la empresa para continuar en el mercado debido a la falta de recursos financieros.
Heredia (2018)	Colombia	Incapacidad para pagar deudas, declaración de suspensión de pagos o de quiebra.
Scherger et al. (2018)	México	Amenaza de continuidad empresarial o en declaración de quiebra por incapacidad de pagar obligaciones.
Correa-Mejía y Lopera-Castaño (2019)	Colombia	Cese de pagos o incapacidad inminente para pagar.
Fernández-Portillo et al. (2019)	España	Declaración de quiebra, incapacidad de pagos a corto plazo.
Támara et al. (2019)	Colombia	Enfoque legal y legal de la quiebra sujeta a cada país.
Vargas (2019)	Colombia	Condición negativa por el cese de operaciones empresariales.
Gómez (2020)	Colombia	En reorganización, reestructuración y liquidación.
Lima (2020)	España	Ingresos insuficientes para cubrir costos e iliquidez.
Lozada-Pinta et al. (2020)	Ecuador	Incapacidad de sobrevivir por la falta de recursos financieros.
Maizas et al. (2020)	Ecuador	Estado de incapacidad para cumplir obligaciones financieras
Vega y Garzón (2020)	Colombia	Incumplimiento de pagos, pérdidas continuas y pasivos altamente superiores a los activos.
Dupleix (2021)	Argentina	Incumplimiento de objetivos financieros en el tiempo.

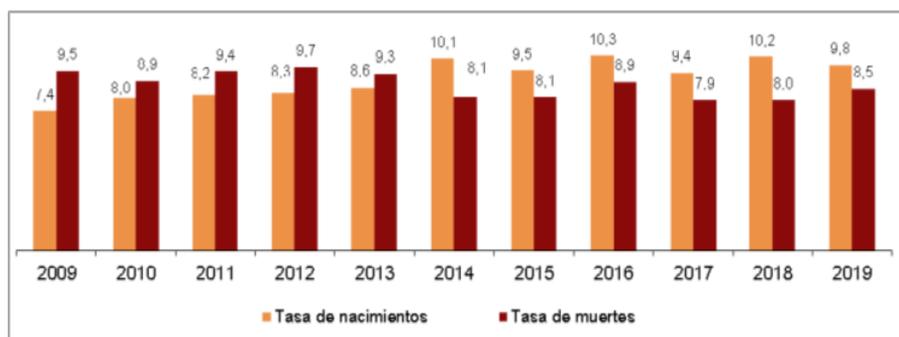
Fuente: Elaboración propia, 2024 con base en Romero et al. (2015).

Con base en lo anterior, el resultado inicial de esta investigación permite establecer como definición del concepto de fracaso empresarial que: Es la condición de no continuidad de una empresa a causa de la incapacidad de pago de las obligaciones financieras a corto y mediano plazo, situación que se certifica mediante una declaración legal de estado de quiebra o cierre definitivo del negocio de forma voluntaria o forzosa.

1.2. Panorama general del fracaso empresarial

En España Mures et al. (2012), identifican que la tasa de fracaso empresarial es

del 85% como consecuencia de los altos niveles de endeudamiento en los primeros años, cifras que comparte Castaño (2014), que proyecta un fracaso superior al 85% en las pequeñas y medianas empresa (Pymes) y que son coherentes con Valls et al. (2012), al comparar a las empresas con declaratoria de quiebra frente a las que aún operan, determinando que 94% desaparecen como consecuencia de altos costos operacionales que no dan liquidez para cumplir obligaciones financieras. El Instituto Nacional de Estadística (INE, 2019), señala un fracaso anual del 8,5% frente a la tasa de creación del 9,7%; en el sector de servicios 8,3%; comercio 9,4%; industria 6,5%; y, construcción 9,0% (ver Gráfico 1), con un 48% desaparecen antes del 3 año.



Fuente: Elaboración propia, 2024 a partir del INE (2019).

Gráfico 1: Porcentaje de tasa de nacimientos y muerte empresarial en España

En Estados Unidos, Nobel (2011), analizó a 2.000 empresas nuevas entre 2004-2010, de las cuales 75% se declararon en quiebra por no poder recuperar el capital inicial de inversión. Igualmente, Gera (2021), señala que según un estudio realizado por Statistic Brain, en EE.UU. el fracaso empresarial tiene tasas del 50% antes del 5to año y que menos del 30% restante logra cumplir una década de funcionamiento, siendo las principales causas de cierre “desconocimiento del mercado”, “mala gestión” y “no tener un plan de negocios”.

CB Insights (2019), identificó que de 1.098 empresas nueva en EE.UU. entre 2008-2010, solo 46% logró recaudar ingreso para una 2ª financiación, 28% a 3ª, 14% a 4ª, 6% a 5ª y solo 2% a 6ª fase de inversión de capital (*Venture capital*), es decir que entre 70% a 90% de los negocios fracasan en la primera etapa de vida. Zaballa (2017), expone el estudio de *Cambridge Associat*, donde de 27.259 nuevos negocios entre 1990-2010 el 90% fracasó, cifra global similar del 65% en el año 1 y 89% en la década.

González et al. (2018), identificaron que los factores más relevantes del fracaso empresarial en EE.UU. son “falta de ingresos para cubrir deudas”, “falta de planificación” y “carecer de personal capacitado”, datos que confirma *Small Business Administration* (Serbiá, 2016), al afirmar que solo el 20% de los nuevos negocios superan 5 años de vida. CB Insights (2019), expone que el 42% de las

empresas en EE.UU. cierran por baja demanda de producto, 29% por falta de financiación, 23% personal inadecuado, 19% competencia, 18% problemas de precios, y 17% por no tener un plan de negocio; cifras que Baque-Cantos et al. (2020), complementa al comparar el fracaso en EE.UU., España, México, Argentina y Chile con valores iberoamericanos (ver Cuadro 2).

Cuadro 2
Comparativo del fracaso empresarial

Fracaso de las Empresas	
EE.UU.	De las nuevas empresas el 30% no logra superar su 3 año y se consideran que el promedio de vida del 90% no es mayor a 6 años.
España	En 2003 más del 70% de los negocios desaparecían antes del 4 año de creación y en 2018 el 80% se declaran en quiebra antes del quinto año.
México	El 50% de empresas nuevas quiebran antes del primer año, 75% antes del segundo año y solamente 10% sobrevive al quinto año de funcionamiento.
Argentina	Sólo 7% de los emprendimientos pymes supera 2 años y menos del 3% superan los 5 años.
Chile	De 67.310 empresas creadas desde 1996, 25% fracasaron al primer año, 17% al segundo, 13% al tercero, 11% al cuarto y menos del 5% superan los 5 años.

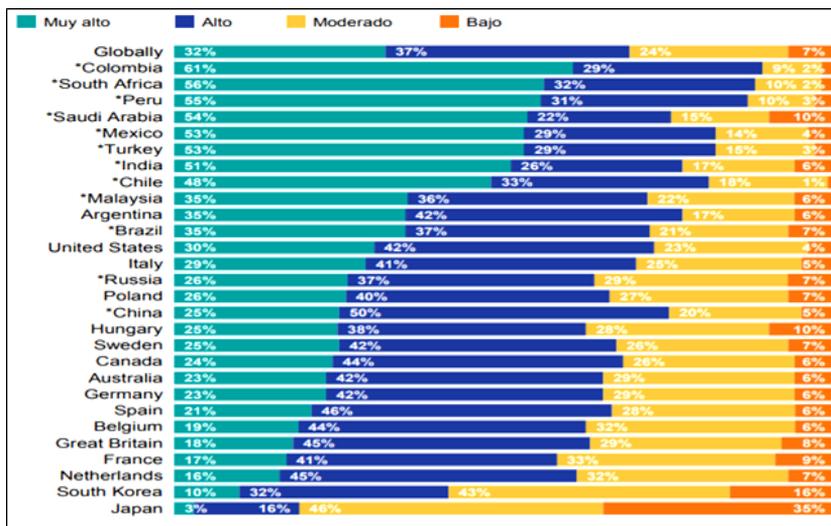
Fuente: Elaboración propia, 2024 a partir de Baque-Cantos et al. (2020).

En definitiva, se puede afirmar que los valores asociados con el fracaso empresarial no difieren mucho a nivel general con factores y porcentajes similares, aunque resulta preocupante las altas tasas de cierre superiores al 50% en los primeros años, lo que sumado al impacto negativo que genera en términos de decrecimiento económico, falta de inversión y desempleo, son razones que ameritan realizar un mayor número de investigaciones en este campo desde todas las aristas que involucran el comportamiento de este impórtate fenómeno.

1.3. Fracaso empresarial en Latinoamérica

El Institut de Publique Sondage

Opinion Secteur (IPSOS, 2022), destaca en su informe global a Latinoamérica como la región con mayor porcentaje de emprendimientos durante la última década, donde Colombia ocupa el 1° lugar, Perú 3°, México 5°, Chile 8°, Argentina 10° y Brasil 11° (ver Gráfico II). Igualmente, GEM (2020a) reporta para Latinoamérica un incremento del 25% en la Tasa de Intención Emprendedora (TEA); mientras que el Índice Global Entrepreneurship and Development Institute (GEDI, 2019), reconoce a Chile con un 33%, Argentina 35%, México 40%, Costa Rica 41% y Colombia 43%, como los países de la región con mayores tasas.



Fuente: Institut de Publique Sondage d'Opinion Secteur (IPSOS, 2022).

Gráfico II: Índice de Espíritu Emprendedor Global

Si bien Colombia, Ecuador, México y Perú son países dinámicos en emprendimientos MiPymes, sus tasas de fracaso superan el 90% antes de 2 años, es decir que menos del 10% sobreviven al tercer año y solo 5% un quinquenio por problemas financieros y de gestión (U.S. Small Business Administration [US-SBA], 2019). La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2020), establece que el fracaso empresarial en la región oscila entre un 50% a 75% antes de los 3 primeros años y que menos del 10% llegan al año 5 de funcionamiento.

Para Valenzuela-Klagges et al. (2018), el fracaso empresarial en Latinoamérica es demasiado alto antes de los 2 primeros años tal como lo refleja Argentina (93%), México (75%), Chile (75%) y Colombia (70%), soportado en los problemas de iliquidez, alto nivel de endeudamiento y falta de planeación. Gavasa (2017), señala que el 75% de las empresas en Latinoamérica cierran antes del 2 año; mientras que Gera (2021) afirma que 25% desaparecen antes de los 10 primeros meses, siendo México, Colombia, Perú y Chile donde existe mayores tasas de fracaso antes del

segundo año por los bajos ingresos, falta de financiación y perfil emprendedor (Maizas et al., 2020).

En México, la Gaceta Económica (2020) reportó que las empresas privadas generan el 52% al PIB y 78% del empleo, lo cual contrasta con una tasa de cierre del 64% antes de los 12 meses y 75% antes de 2 años (León, 2024). De igual forma, de acuerdo con los datos del Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial (CETRO-CRECE), se reconoce que 75% de las Pymes cierran antes de 2 años (León, 2024); mientras que del restante 85% lo hacen antes de 5 años y 90% no llegan al año 10 como consecuencia de los bajos ingresos (65%) y una gestión deficiente (37%).

CETRO-CRECE, reporta que 96% de las empresas mexicanas fracasan antes del 5° año por mala gestión, 57% por no tener contabilidad y 20% por altas deudas, donde el 85% de fracasos suceden antes de 3 años por falta de financiamiento y problemas de gestión según González et al. (2018). El MFG For Business Growth (2021), analizó 1.000 empresas mexicanas que cerraron e identificó como causas los problemas de gestión (83%),

bajos ingresos (65%), falta de indicadores (48%), y falta de un plan estratégico (44%), factores que Rivera et al. (2017) corroboran en el 70% de los cierres antes de 5 años por problemas financieros (46%) y mala gestión (39%).

En Colombia, estudios de Portafolio (2022) revelan que la empresa privada (92% MiPymes) aportan el 67% al PIB y 67% del empleo; mientras que Gutiérrez (2022), reporta la creación de 400.000 empresas anualmente (74% naturales y 26% jurídicas), de las cuales el 60% cierran antes del 5° año y 72% antes de 10 años, valor que es superior al promedio latinoamericano del 41% y el mundial del 31%.

Confecámaras (2018), afirman que en Colombia el fracaso empresarial se da en 61% por iliquidez, 27% por mala gestión y 12% por falta de financiamiento, siendo el Comercio (48%), manufacturas (25%), y turismo (18%), los sectores más afectados; mientras que Romero et al. (2015), valida que 87% de los fracasos es por el alto nivel de endeudamiento y 56% por baja rotación de productos. Correa-Mejía y Lopera-Castaño (2019), afirman que 80% de las empresas fracasan por iliquidez y un alto endeudamiento; como lo evidencia el MFG For Business Growth (2021) al analizar 509.370 negocios, de los cuales 56% cerraron el primer año a causa de bajos ingresos (74%), mala gestión (67%), falta de financiamiento (63%) y deudas impagables (41%).

Igualmente, GEM Colombia (2020b) establece que 62% de las empresas cierran antes de 2 años, lo que ratifica la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB, 2020) con el cierre en 2019 de 450.000 empresas (91% micro) por incapacidad de pagos (77%) y mala gestión (21%), siendo los sectores más afectados según Pérez et al. (2013), servicios (45%), agro (42%), comercio (34%) y manufacturas (12%).

En Ecuador el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2017), afirma que existen 705.556 empresas (99,5% MiPymes); mientras que Girón et al. (2017), calculan que 90% fracasan antes del año 1 por falta de recursos financieros. Datos

de Lozada-Pinta et al. (2020), avalan que 58% de las empresas que cerraron fueron de servicios, 24% comercio, 8% construcción, y 7% transporte, por problemas económicos; mientras que GEM (2020a), certifica que en el país el 80% de los cierres ocurren antes del año 2° a causa de baja rentabilidad (25%), falta de financiamiento (16%) y mala gestión (12%).

En Perú “De acuerdo a un estudio realizado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), al día nacen unas 850 empresas, pero desaparecen 469. En este sentido, el Perú es el cuarto país de América Latina con mayor discontinuación” (Business Empresarial, 2021, párr. 2), cifras que Guzmán (2020) asocia con un fracaso estimado del 69,8% antes del año 1. Caro et al. (2017), identifican a Perú como el país con mayor endeudamiento empresarial y tasa de cierres (7,6%), lo que lo ubica en 8° lugar mundial en fracasos antes del primer año (GEM, 2020a), teniendo en cuenta que 95% son microempresarios y 55% sin secundaria (Alva, 2017).

Estudios de Mongrut et al. (2011), indica que en Perú la probabilidad de fracaso por insolvencia es superior al 45%, cifra similar con Cruz et al. (2013) con un valor del 45,3% en negocios que cierran antes del primer año, siendo los sectores agrícolas 10% e industrial con 6% los más golpeados. El Ministerio de la Producción del Perú (2017), argumenta que 80% de MiPymes fracasan antes de 5 años por su informalidad y mala gestión, dado que solo 40% están registradas legalmente, lo cual Guzmán (2019) complementa afirmando que 75% de emprendimientos fracasa antes de 4 años.

En Argentina, según Caro et al. (2017), las MiPymes aportan 44% al PIB y 70% de empleos, pero con tasas de endeudamiento superiores al 35% (Infobae, 2021). GEM (2020a), establece que el fracaso empresarial en Argentina se duplicó a 7,4% entre 2017-2018 a causa de los bajos ingresos (40%), falta de financiamiento (17%) y burocracia (13%); datos que Caro (2016), respalda con un -10,71% de rentabilidad; 36% ventas de inventarios; -1,22% flujo de fondos; -24,25%

capital de trabajo; y un endeudamiento 3 veces mayor al de empresas sanas, con 89% de propietarios sin formación técnica, 61% sin contabilidad y 39% en procesos de declaración de quiebra.

En Chile, Herrera (2013) evidenció que el fracaso anual es de 18.000 empresas y en los últimos 10 años 75.000 en promedio, es decir que menos del 25% superan 5 años por falta de recursos financieros, poco apoyo estatal y escasa formación en gestión. Guerrero et al. (2019), señalan que el fracaso es del 85% por motivos financieros y baja utilidad, con un cierre anual del 13% en las Pymes y del 93% en microempresas.

Caro (2016), señala que la rentabilidad de empresas que fracasan en Chile fue -10% con flujo de fondos de -9,3%, ventas del 33% del inventario y un endeudamiento 5.3 veces mayor que en empresas sanas. Equifax y Universidad San Sebastián (Espinoza, 2019), afirman que en Chile el 60% de empresas fracasan antes del año 2° por problemas financieros con 67.000 empresas cerradas en 2019 (95% MiPymes).

En Costa Rica, Avendaño (2019), expresa que las MiPymes generan 50% del empleo y 33% del PIB, pero que 19.200 compañías cerraron entre 2005-2017 con un promedio anual de 1.750, teniendo en cuenta que el país no posee más de 400.000 empresas. Vargas et al. (2014), explican que la probabilidad de fracaso es 43% y señalan que 92% cierran antes de 2° años, donde 46% es por baja rentabilidad y 32% mala gestión, valores que GEM (2020a) complementa al reconocer como causas del fracaso los bajos ingresos (59%), falta de financiamiento (36%) y mala gestión (31%).

En Panamá, el informe del Centro Nacional de Competitividad (CNC, 2021) reporta que entre 2014-2020 128.180 empresas cerraron, de las cuales 49% afirman que fue por problemas financieros e insolvencia económica. Palma y García (2018), señalan a Panamá como el país con la tasa más baja de emprendimiento en la región con menos del 10%, dada la poca formación y falta de apoyo estatal, dato que GEM (2020a) ratifica

al afirmar que el fracaso allí es 5 veces mayor que en los demás países de la región.

Con relación a Bolivia, informes del Instituto Nacional de Estadística (INE, 2018) reportan un fracaso empresarial del 92%, donde 37% no superan el primer año, 32% el 2 año, 26% el 3 año y solo 5% sobreviven en el 5° año, con el agravante que la mayoría son micro o pequeños negocios. Reportes de Fundempresa (2020) registran que 71.461 empresas fueron creadas entre 2015-2020, de las cuales 45.4% (32.443) cerraron en el mismo periodo a causa de bajos ingresos (78%), iliquidez (64%), contrabando (47%) y normas gubernamentales (29%).

En Brasil, el Servicio Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (SEBRAE, 2017), expone que 24% de MiPymes fracasan antes de 2 años, en el año 3° 56% y 68% al 4° año, donde 37% emprendieron por necesidad y 88% lo hicieron con recursos propios. Feistler (2001), establece como mayor causa la falta de recursos financieros y mala gestión; mientras que Hofmann (2025), reconoce que Brasil posee la tasa de fracaso más alta de Latinoamérica, al pasar en 2019 al 2021 de 19 millones a 17.6 millones de empresas (1.4 millones menos) y donde 94% eran MiPymes. Burns (2019), tras analizar el fracaso de las Pymes brasileras, identificó que la causa principal es 42% por bajos ingresos, 40% pérdidas económicas y 38% mala gestión.

En términos generales, se puede observar que en los países de Latinoamérica el fracaso empresarial antes de los primeros 3 años es de similares proporciones (cerca del 90%) y que 80% cierran antes de 5 años y menos del 10% llega a 10 años (Dini y Stumpo, 2020). Igualmente, la CEPAL (2020) enfatiza que los problemas financieros y de gestión son la causa de que más del 40% de empresas cerraran; mientras que Támara et al. (2019), señala que 46% de casos es por baja rentabilidad y alto endeudamiento.

Con base en lo anterior, se puede establecer que el fracaso empresarial en Latinoamérica se asocia principalmente con problemas económicos a consecuencia de la poca planeación financiera (Romero y Zabala,

2018) y mala gestión de los recursos (Báez y Puentes, 2018; Tobón et al., 2023), sumado a los escasos estudios de mercados y formación técnica-profesional de los empresarios como emprendedores. En tal sentido, el presente artículo mediante el desarrollo de análisis de orden estadísticos cuantitativos y procesos de modelación, expone las principales causas o factores determinantes del fracaso empresarial en Latinoamérica, utilizando como elemento referencial los datos reportados por la plataforma GEM.

2. Metodología

El desarrollo del presente artículo se focalizó en desarrollar la pregunta de investigación: ¿Cuáles son los factores determinantes del fracaso empresarial en

Latinoamérica?; y, la Hipótesis: La iliquidez es el factor más determinante del fracaso empresarial en Latinoamérica, para lo cual se realizó un estudio de carácter estadístico descriptivo con base en 400.000 registros observable reportados por GEM (2020a), obteniendo un total de 33.289 respuestas de empresarios en 11 países.

La variable dependiente del estudio fue “*Exreason*” a partir de la pregunta GEM “¿Cuál fue la razón más importante para dejar este negocio?”, la cual mediante análisis correlacional asocia 5 variables independientes que son: “País” (*Country*), “Género” (*Gender*), “Edad” (*Age9c*), “Nivel de educación” (*Uneduc*) y “Nivel de ingresos” (*Gemhhinc*), a fin de establecer niveles de correlación en función de la decisión de cierre del negocio y perfil del empresario en los 11 países objeto de estudio (ver Tabla 1).

Tabla 1
Población que cerró sus empresas

País	Población
Perú	120
México	156
Argentina	55
Brasil	106
Chile	662
Colombia	133
Guatemala	158
Panamá	55
Ecuador	173
Uruguay	89
Puerto Rico	51
Total	1.758

Fuente: Elaboración propia, 2022.

El análisis de datos fue mediante el método descriptivo con un modelo de regresión logística multinomial, por ser el más adecuado para clasificar el objeto de estudio con base en un conjunto de variables predictoras, permitiendo con ello un análisis global más conveniente del comportamiento del fenómeno del fracaso empresarial e identificar relaciones entre variables, esencialmente porque la

variable dependiente no está restringida solamente a dos categorías como sucede en el modelo de regresión logística (Tamayo, 2012).

3. Resultados y discusión

En términos de resultados, se establece que los 33.289 encuestados GEM, 1.758

(5,28%) afirman haber cerrado su negocio, mismos que respondieron la pregunta ¿Cuál fue la razón más importante para dejar este negocio?, misma representa la variable dependiente “*Exreason*”. Los resultados señalan 5 factores como los más determinantes del fracaso empresarial, siendo en su orden:

“El negocio no era rentable” (31,23%); “Motivos familiares o personales” (19,74%); “Otras razones” (13,71%); “Una oportunidad de trabajo o negocio” (11,04%); y, “Problemas para obtener financiación” (8,08%), tal y como se observa en la Tabla 2.

Tabla 2
Principales razones para cerrar el negocio

No	Razón de cierre del negocio	Freq	%	Accum%
1	El negocio no era rentable (2)	549	31,23%	31,23%
2	Motivos familiares o personales (7)	347	19,74%	50,97%
3	Otras razones (10)	241	13,71%	64,68%
4	Una oportunidad de trabajo o negocio (3)	194	11,04%	75,71%
5	Problemas para obtener financiación (4)	142	8,08%	83,79%
6	Oportunidad de vender el negocio (1)	80	4,55%	88,34%
7	La salida estaba prevista de antemano (9)	76	4,32%	92,66%
8	Gobierno/política fiscal/burocracia (5)	48	2,73%	95,39%
9	Un incidente (6)	36	2,05%	97,44%
10	Jubilación (8)	23	1,31%	98,75%
11	No responde (11)	13	0,74%	99,49%
12	No sabe (12)	9	0,51%	100%
Total		1.758	100%	

Fuente: Elaboración propia, 2022.

Es evidente en la fundamentación teórica como en los resultados obtenidos, que la principal causa del fracaso empresarial se asocia con problemas financieros, siendo la “baja rentabilidad (#1)” y “falta de fuentes de financiamiento (#5)”, las razones principales al alcanzar en conjunto 39,31%. Estos elementos argumentales permiten validar la hipótesis de investigación que postula el problema de iliquidez como el factor más determinante del fracaso en las empresas Latinoamericanas, tal y como lo señalan los estudios de Mures et al. (2012); Romero et al. (2015); Calderón (2016); Gavasa (2017); y, Gómez (2020).

Como segunda variable explicativa del fracaso empresarial surge “Motivos familiares o personales” (19,74%), causal fuertemente asociada con la problemática propia del fenómeno *Family Business* explicado en los trabajos de Abad et al (2008); Yamakawa et al. (2015); Ward y Aronoff (2016); y, Armijos y

Mora (2017), por los conflictos que genera la interacción de “familia, propiedad y empresa” en un mismo entorno. Si se suma a esta condición el tercer factor “Otras razones” (13,71%) que vincula situaciones afines con problemas de gestión, legales o conflictos en un escenario donde el 90% de MiPymes Latinoamericanas son familiares como lo establecen Támara et al. (2019); y, Guerrero et al. (2021), esta variable logra un valor del 33,45%.

Es de resaltar que los 5 primeros factores soportan el 83,79% de las causas más representativas del fracaso empresarial en Latinoamérica, aunque se incluye la variable “Oportunidad de vender el negocio” (11,04%), que si bien no significa necesariamente una estado de fracaso, si puede representar la venta del mismo por no observar condiciones de éxito en el mediano o largo plazo como lo indican los estudios de Rubio (2008); Mateos-

Ronco et al. (2011); Ward y Aronoff (2016); y, Maizas et al. (2020), a través de los análisis de los modelos de predicción del fracaso empresarial.

De igual manera, los resultados señalan que no existen diferencias significativas en función del fracaso empresarial frente a la variable “Género” (mujeres 50,06%, hombres 49,94%) en ninguna de las 3 primeras variables “El negocio no era rentable” (mujeres 15,70%, hombres 15,53%); “Motivos familiares o personales” (mujeres 11,55%, hombres 8,19%); y, “Otras razones” (mujeres 15,70%, hombres 15,53%). En este aspecto, los resultados difieren frente a los análisis de Caro et al. (2017); Depaz y Lupaca (2020); Lozada-Pinta et al. (2020); Dupleix (2021); y, Romani et al. (2022), quienes afirman que existe una probabilidad mayor de fracaso empresarial en las mujeres que en los hombres, lo cual en el estudio solo se cumple en Brasil (mujeres 60%, hombres 40%); mientras que en Puerto Rico se observa un efecto contrario (mujeres 27,54%, hombres 72,55%).

Frente al “Nivel de Ingresos” se observa que en el estrato medio (35,83%) es el de mayor propensión al fracaso en comparación con el alto (32,24%) y bajo (31,93%), que son de similares proporciones. En cuanto al “Nivel de educación”, existe una marcada diferencia en términos de fracaso entre quienes reportan tener educación secundaria superior (37,76%) frente a los de educación terciaria (20,52%) y educación básica (20,15%), valores que no son consistentes con los análisis de Romero et al.

(2015); Calderón (2016); y, Heredia (2018), que reportan mayor probabilidad de fracaso en los estratos más bajos por tener menor acceso a la educación.

En cuanto a la “Edad” de los empresarios que fracasaron, existe una diferencia cercana al doble en las personas en el rango de 25-44 años (47,21%) frente a 25-34 (24,40%) y 35-44 (22,81%), aspecto que se puede explicar dado que es la edad laboral más activa como lo citan los trabajos de Heredia (2018); y, la CEPAL (2020). En función del país, los resultados en términos generales son similares proporciones, aunque difiere significativamente en Chile (22,26%) en los individuos entre 45-54 años que son los que más negocios cerraron; mientras que en Brasil fueron los jóvenes entre 18-34 años (50,01%).

Los resultados del modelo de regresión *logit-multinomial* se desarrolló utilizando como base 0 empresarios que “No cerró el negocio” y las demás variables valor 1, obteniendo que la variable “género” posee coeficiente negativo en los modelos 1, 6 y 9, lo que significa que, si el empresario es hombre tiene mayor probabilidad de cerrar su negocio por “Un incidente” frente a otras causas significativas como “salida planeada de antemano” o la “oportunidad de vender el negocio”. En cuanto al factor 7, el coeficiente es positivo, lo que significa que, si el empresario es mujer y cierra su negocio, lo más probable es que sea por “Motivos familiares o personales” (ver Tabla 3).

Tabla 3
Modelo *logit* multinomial

Variable dependiente	Exreason_multi	Coef.	Std. Err.	z	P>z	95% Conf.	Intervalo]
No cerró el negocio (0) (Resultado base)	país						
	GEMHHINC_ordi						
	UNEDUC_ordi						
	edad9c						
	género						

Cont... Tabla 3

"Una oportunidad para vender el negocio" (1)	país	-0.0005839	0.0004698	-1.24	0.214	-0.0015046	0.0003368
	GEMHHINC_ordi	0.1604422	0.1184594	1.35	0.176	-0.071734	0.3926185
	UNEDUC_ordi	0.1355714	0.0800191	1.69	0.090	-0.0212631	0.2924059
	edad9c	-0.0284101	0.0755218	-0.38	0.707	-0.17643	.01196098
	género	-0.4647761	0.229168	-2.03	0.043	-0.913937	-0.0156151
	_Contras	-5.911432	0.6456607	-9.16	0.000	-7.176.903	-464.596
"El negocio no era rentable" (2)	país	-0.0001028	0.0001694	-0.61	0.544	-0.0004348	0.0002292
	GEMHHINC_ordi	-0.0331343	0.0427281	-0.78	0.438	-0.1168799	0.0506114
	UNEDUC_ordi	-0.026627	0.0303562	-0.88	0.380	-0.0861241	0.0328701
	edad9c	0.0647963	0.0284576	2.28	0.023	0.0090204	0.1205723
	género	-0.0751544	0.0863534	-0.87	0.384	-0.2444039	0.0940951
	_Contras	-4.019912	0.2445891	-16.44	0.000	-4.499.297	-3.540.526
"Otra oportunidad de trabajo o negocio" (3)	país	-0.000248	0.0002879	-0.86	0.389	-0.0008124	0.0003163
	GEMHHINC_ordi	0.1587272	0.0746706	2.13	0.034	0.0123755	0.3050788
	UNEDUC_ordi	0.0332392	0.0518184	0.64	0.521	-0.0683229	0.1348014
	edad9c	-0.0685864	0.0488839	-1.40	0.161	-0.1643972	0.0272244
	género	0.0066833	0.1445808	0.05	0.963	-0.2766899	0.2900565
	_Contras	-5.202383	0.4183306	-12.44	0.000	-6.022.296	-438.247
"Problemas para conseguir financiación" (4)	país	-0.0003199	0.0003388	-0.94	0.345	-0.0009839	0.0003442
	GEMHHINC_ordi	-0.0720464	0.0863156	-0.83	0.404	-0.241222	0.0971291
	UNEDUC_ordi	0.2493643	0.0620255	4.02	0.000	0.1277965	0.370932
	edad9c	-0.1235204	0.0589061	-2.10	0.036	-0.2389742	-0.0080665
	género	-0.2768964	0.1699387	-1.63	0.103	-0.6099701	0.0561773
	_Contras	-5.355486	0.4765465	-11.24	0.000	-62.8950	-4.421.472
"Gobierno/ política fiscal/ burocracia" (5)	país	0.0001842	0.0005414	0.34	0.734	-0.0008768	0.0012452
	GEMHHINC_ordi	0.1339327	0.1583811	0.85	0.398	-0.1764885	0.4443539
	UNEDUC_ordi	0.365461	0.1035143	3.53	0.000	0.1625766	0.5683453
	edad9c	0.1448506	0.0953558	1.52	0.129	-0.0420433	0.3317444
	género	-0.0321035	0.2896984	-0.11	0.912	-0.599902	0.535695
	_Contras	-8.893217	0.8720537	-10.20	0.000	-1.060.241	-7.184.023
"Un incidente" (6)	país	0.0005839	0.0006404	0.91	0.362	-0.0006713	0.0018391
	GEMHHINC_ordi	-0.1746781	0.1722776	-1.01	0.311	-0.512336	0.1629798
	UNEDUC_ordi	0.2669288	0.1044265	2.56	0.011	0.0622566	0.4716009
	edad9c	1.521538	0.2101934	7.24	0.000	1.109.567	193.351
	género	-0.8359137	0.3560935	-2.35	0.019	-1.533.844	-0.1379833
	_Contras	-14.88261	1.569.026	-9.49	0.000	-1.795.785	-1.180.738
"Razones familiares o personales" (7)	país	-0.0007666	0.0002328	-3.29	0.001	-0.0012228	-0.0003104
	GEMHHINC_ordi	0.025494	0.0539105	0.47	0.636	-0.0801686	0.1311566
	UNEDUC_ordi	0.0464973	0.0381553	1.22	0.223	-0.0282858	0.1212803
	edad9c	0.0149231	0.0359563	0.42	0.678	-0.05555	0.0853963
	género	0.2739605	0.1098758	2.49	0.013	0.058608	0.4893131
	_Contras	-5.068777	0.3152311	-16.08	0.000	-5.686.618	-4.450.935

Cont... Tabla 3

	país	0.0000239	0.0008226	0.03	0.977	-0.0015884	0.0016362
	GEMHHINC_ordi	0.2975429	0.2195706	1.36	0.175	-0.1328075	0.7278934
“Jubilación” (8)	UNEDUC_ordi	-0.3012975	0.1591409	-1.89	0.058	-0.613208	0.010613
	edad9c	-0.1825884	0.1447989	-1.26	0.207	-0.466389	0.1012123
	género	-0.3999575	0.4223281	-0.95	0.344	-1.227.705	0.4277903
	_Contras	-5.418925	1.203.703	-4.50	0.000	-7.778.141	-305.971
	país	0.0016193	0.0003881	4.17	0.000	0.0008586	0.0023799
	GEMHHINC_ordi	-0.0787898	0.1242349	-0.63	0.526	-0.3222856	0.1647061
“La salida fue planeada de antemano” (9)	UNEDUC_ordi	0.2949514	0.0822238	3.59	0.000	0.1337957	0.4561071
	edad9c	0.2373683	0.0761693	3.12	0.002	0.0880792	0.3866575
	género	-0.7178775	0.2425714	-2.96	0.003	-1.193.309	-0.2424463
	_Contras	-7.580764	0.6733741	-11.26	0.000	-8.900.553	-6.260.975
	país	-0.0008135	0.0002818	-2.89	0.004	-0.0013657	-0.0002612
	GEMHHINC_ordi	0.1010911	0.0663364	1.52	0.128	-0.0289258	0.231108
“Otras razones” (10)	UNEDUC_ordi	0.0705768	0.0448202	1.57	0.115	-0.0172691	0.1584228
	edad9c	0.1237036	0.0425177	2.91	0.004	0.0403705	0.2070368
	género	-0.0205846	0.1298717	-0.16	0.874	-0.2751285	0.2339593
	_Contras	-5.666915	0.3778257	-15.00	0.000	-6.407.439	-492.639
	país	-0.0001131	0.001091	-0.10	0.917	-0.0022514	0.0020252
	GEMHHINC_ordi	0.047	0.284309	0.17	0.869	-0.5102354	0.6042355
“No responde” (11)	UNEDUC_ordi	0.0400202	0.1973058	0.20	0.839	-0.346692	0.4267324
	edad9c	0.0103493	0.1852577	0.06	0.955	-0.352749	0.3734477
	género	-0.5429794	0.5716636	-0.95	0.342	-166.342	0.5774607
	_Contras	-7.26661	1.566.819	-4.64	0.000	-1.033.752	-41.957
	país	0.001761	0.0011068	1.59	0.112	-0.0004083	0.0039303
	GEMHHINC_ordi	0.2726967	0.3854195	0.71	0.479	-0.4827116	1.028.105
“No sabe” (12)	UNEDUC_ordi	0.4238569	0.2485479	1.71	0.088	-0.0632881	0.9110019
	edad9c	0.0940307	0.2229302	0.42	0.673	-0.3429046	0.5309659
	género	0.1643121	0.6722869	0.24	0.807	-1.153.346	148.197
	_Contras	-11.65897	2.093.599	-5.57	0.000	-1.576.235	-7.555.592
Número de obs		33.289					
LR chi2(60)		286.10					
Prob > chi2		0.0000					
Pseudo R2		0.0138					
Probabilidad de registro		-10.213.568					

Fuente: Elaboración propia, 2022.

El modelo identificó que la variable “Edad” tienen significancia en las variables 2, 4, 6, 9 y 10, cuyos coeficientes permiten establecer que en las personas de mayor edad existe alta probabilidad de cierre empresarial por “Un incidente”. Igualmente, resalta que el coeficiente resultado con el factor “Problemas para obtener financiación” es negativo,

significando que a menor edad mayor probabilidad de cierre por esta razón.

Respecto al “Estrato socioeconómico”, solo es significativo en la categoría “Una oportunidad de trabajo o negocio” con coeficiente positivo, lo que indica que empresarios de mayor edad aumentan las probabilidades de cerrar por esta causa.

Frente al “Nivel educativo” existe relación significativa con las categorías 4, 5, 6 y 9 donde el mayor coeficiente es con “Gobierno/ política fiscal/burocracia”, lo que implica que a mayor nivel educativo mayor probabilidad de cierre por temas burocráticos en comparación con factores como falta de financiación, un incidente y salida planificada.

Referente al “País”, la significancia se da en las categorías 7, 9 y 10 con relación positiva, pero coeficientes bajos de solo 0.0016. Adicionalmente, la Tabla 4 presenta

los efectos marginales entre las variables de estudio con las razones de cierre empresarial, donde la columna P>z establece los niveles de significancia. La columna dy/dx muestra el efecto marginal que corresponde a la probabilidad de ocurrencia del suceso, que para el caso de la razón «No cerró el negocio», se aprecia que, entre menor sea el “Nivel de educación” y “Edad” del empresario latinoamericano, existe una probabilidad de 30% y 32% de no cerrar su negocio.

Tabla 4
Efectos marginales *logit* multinomiales dy/dx

Variable dependiente	Método Delta	dy/dx	Std. Err.	z	P>z	[95% Conf.	Intervalo]
No dejó el negocio (0)	País	0.0000136	0.0000046	2.92	0.004	0.0000044	0.0000228
	GEMHHINC_ordi	-0.0015588	0.0011791	-1.32	0.186	-0.0038698	0.0007522
	UNEDUC_ordi	-0.0032104	0.0008135	-3.95	0.000	-0.0048048	-0.0016161
	Edad9c	-0.0032959	0.0007887	-4.18	0.000	-0.0048417	-0.00175
Una oportunidad para vender el negocio (1)	Género	0.0031699	0.0023421	1.35	0.176	-0.0014205	0.0077604
	País	-0.0000013	0.0000010	-1.24	0.216	-0.0000033	0.00000076
	GEMHHINC_ordi	0.0003588	0.0002631	1.36	0.173	-0.000157	0.0008745
	UNEDUC_ordi	0.0002937	0.0001771	1.66	0.097	-0.0000533	0.0006407
El negocio no era rentable (2)	Edad9c	-0.0000886	0.0001695	-0.52	0.601	-0.0004208	0.0002436
	Género	-0.0010305	0.0005027	-2.05	0.040	-0.0020158	-0.0000451
	País	-0.0000014	0.0000027	-0.53	0.595	-0.0000068	0.00000392
	GEMHHINC_ordi	-0.0005711	0.0006916	-0.83	0.409	-0.0019266	0.0007844
Otra oportunidad de trabajo o negocio (3)	UNEDUC_ordi	-0.000495	0.0004912	-1.01	0.314	-0.0014577	0.0004677
	Edad9c	0.0010006	0.000459	2.18	0.029	0.000101	0.0019003
	Género	-0.0011765	0.0013977	-0.84	0.400	-0.0039158	0.0015629
	País	-0.0000014	0.0000016	-0.82	0.411	-0.0000045	0.0000019
Problemas para obtener financiación (4)	GEMHHINC_ordi	0.0009013	0.0004206	2.14	0.032	0.0000768	0.0017257
	UNEDUC_ordi	0.0001689	0.0002951	0.57	0.567	-0.0004095	0.0007473
	Edad9c	-0.0004225	0.0002771	-1.52	0.127	-0.0009656	0.0001207
	Género	0.0000624	0.0008242	0.08	0.940	-0.001553	0.0016777
Gobierno/política fiscal/burocracia (5)	País	-0.0000012	0.0000013	-0.91	0.361	-0.0000037	0.0000014
	GEMHHINC_ordi	-0.0002832	0.0003303	-0.86	0.391	-0.0009305	0.0003642
	UNEDUC_ordi	0.0009448	0.0002252	4.20	0.000	0.0005034	0.0013861
	Edad9c	-0.0005003	0.0002218	-2.26	0.024	-0.0009352	-0.0000655
	Género	-0.0010478	0.0006471	-1.62	0.105	-0.0023161	0.0002204
	País	0.00000023	0.00000067	0.34	0.735	-0.0000011	0.0000015
	GEMHHINC_ordi	0.0001672	0.0001955	0.86	0.393	-0.0002161	0.0005505
	UNEDUC_ordi	0.0004429	0.0001163	3.81	0.000	0.0002149	0.0006709
	Edad9c	0.0001421	0.000117	1.22	0.224	-0.0000871	0.0003714
	Género	-0.0000182	0.0003601	-0.05	0.960	-0.000724	0.0006876

Conclusiones

Frente al objetivo de investigación y con base en los resultados obtenidos, se puede afirmar que los factores determinantes del fracaso empresarial en Latinoamérica no difieren significativamente con los identificados en otros entornos a nivel global, siendo evidente que los problemas financieros son los de mayor causalidad en función de la falta de ingresos y fuentes de financiamiento, generando situaciones de iliquidez, incumplimiento de pagos y rentabilidad negativa lo que conllevan al cierre del negocio.

Resulta a la par de importante identificar que el segundo factor determinante del fracaso empresarial en Latinoamérica sean los problemas familiares o personales, en la medida que la mayoría de negocios son de esta índole y se evidencia la incapacidad de equilibrar los intereses personales-familiares de los empresariales.

En cuanto a limitaciones del estudio, se debe expresar que los datos de la encuesta GEM no presentan información a profundidad que pueda especificar de mejor forma el fenómeno del fracaso empresarial, dado que las variables de medición se asocian a conceptos muy generales sin profundizar en una explicación del orden causa-efecto. Otro limitante de la investigación es que, a pesar de tener información relevante de los 11 países más representativos de la región, el no contar con datos de las 21 naciones que conforman la región, restringe los análisis y resultados del estudio.

En este sentido, futuras líneas de investigación pueden estar enfocadas a corregir estos limitantes mediante estudios que incluyan información actualizada de un mayor número de países de la región, así como análisis comparativos con estudios similares realizados a nivel de Europa, Norteamérica o Asia con base en indicadores financieros asociados con la rentabilidad, nivel de endeudamiento y fuentes de financiamiento. Igualmente, sería importante poder formular proyectos de investigación enfocados en el análisis del fracaso empresarial en las empresas familiares,

teniendo en cuenta su representatividad en la región, así como estudios que validen si la condición de género es una variable que presenta diferencias significativas.

Como aportes de esta investigación se resalta el desarrollo argumental asociado con el fracaso empresarial en el entorno Latinoamericano, que sumado a los análisis y resultados propios de este estudio, permiten identificar las principales debilidades que conllevan al cierre de miles de MiPymes en la región, información que posibilita tanto desde el ámbito académico como gubernamental poder formular estrategias que contribuyan a reducir especialmente los problemas financieros y de gestión, a fin de incrementar la probabilidad de supervivencia del negocios en los primeros años.

Finalmente, es innegable que el fracaso empresarial se asocia en buena medida con la inadecuada gestión de los recursos que realizan los directivos por el bajo nivel de profesionalización, aspecto que justifica el encaminar esfuerzos para capacitar y fortalecer el ecosistema empresarial en la región, especialmente cuando se evidencia en los negocios la ausencia de elementos fundamentales como son estudios de mercado, planes estratégicos, indicadores contables-financieros y habilidades gerenciales entre otros, para garantizar la generación de nuevos empleos, desarrollo socioeconómico y una mejor calidad de vida de los futuros emprendedores.

Referencias bibliográficas

- Abad, C., Arquero, J. L., y Jiménez, S. (2008). *Fracaso empresarial: Características y tipos*. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.
- Acosta, E., y Fernández, F. (2007). *Predicción del fracaso empresarial mediante el uso de algoritmos genéticos*. X Encuentro de Economía Aplicada, Logroño, España.

- Alva, E. (2017). La desaparición de las microempresas en el Perú. Una aproximación a los factores que predisponen a su mortalidad. *Economía y Desarrollo*, 158(2), 76-90. <https://faculty.up.edu.pe/es/publications/la-desaparici%C3%B3n-de-las-microempresas-en-el-per%C3%BA-una-aproximaci%C3%B3n->
- Armijos, L. A., y Mora, J. P. (2017). Causas y consecuencias del fracaso empresarial: Un análisis desde la competitividad emocional. *Revista Tambara*, 3, 230-242. https://tambara.org/wp-content/uploads/2017/12/2.GestionEmocional-Desempe%C3%B1o_Armijos_Mora_final.pdf
- Arquero, J. L., Abad, C. y Jiménez, S. M. (2009). Procesos de fracaso empresarial en pymes. Identificación y contrastación empírica. *Revista Internacional de la Pequeña y Mediana Empresa*, 1(2), 64-77.
- Avendaño, M. (13 de noviembre de 2019). ¿Cuántas empresas sobreviven en Costa Rica? 19.200 murieron entre 2005 y 2017. *El Financiero*. <https://www.elfinancierocr.com/economia-y-politica/cuanto-tiempo-sobreviven-las-empresas-en-costa/NQPOU6X3KVC-THK4U3HHZKN637E/story/>
- Báez, M. D. P., y Puentes, G. A. (2018). Parámetros financieros para la toma de decisiones en pequeñas y medianas empresas del municipio Duitama, Colombia. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXIV(1), 67-84. <https://produccioncientificaluz.org/index.php/rcs/article/view/24933>
- Balcázar, J. E. (2015). *Análisis de casos de los factores potenciales que están incidiendo en el fracaso de las pymes* [Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Machala]. <https://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/5209>
- Baque-Cantos, M. A., Cedeño-Chenche, B. S., Chele-Chele, J. E., y Gaona-Obando, V. B. (2020). Fracaso de las pymes: Factores desencadenantes, Ecuador 2020. *Revista FIPCAEC*, 22. *Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP)*, 5(4), 3-25. <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i4.293>
- Burns, S. (8 de mayo de 2019). 10 principales causas de fracaso de pequeñas empresas. *Forbes*. <https://forbes.com.br/principal/2019/05/10-principais-causas-de-fracasso-de-pequenas-empresas/>
- Business Empresarial (12 de mayo de 2021). ¿Por qué sólo uno de cada diez emprendimientos supera el año de vida en Perú? *Business Empresarial*. <https://www.busesempresarial.com.pe/por-que-solo-uno-de-cada-diez-emprendimientos-supera-el-ano-de-vida-en-peru/>
- Calderón, E. G. (2016). *Evaluación de los modelos de predicción de fracaso empresarial en el sector manufacturero colombiano 2010-2014* [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Colombia]. <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/58991>
- Calvo-Flores, A., García, D., y Madrid, A. (2006). *Tamaño, antigüedad y fracaso empresarial*. Working Paper. Universidad Politécnica de Cartagena. https://www.uv.es/catedra-aecca/workshop/files/files/SP1_Calvo_Garcia_Madrid.pdf
- Camacho, G. A., Salazar, A. J., y León, C. B. (2013). *Modelo de estimación de quiebra de empresas colombianas del sector textil y de confección* [Tesis de maestría, Colegio de Estudios Superiores de Administración – CESA]. <https://repositorio.cesa.edu.co/handle/10726/1231?show=full>
- Cámara de Comercio de Bogotá - CCB

- (2020). *Observatorio CCB Dinámica Empresarial*. CCB. <https://acortar.link/ykM5bq>
- Caro, N. P. (2016). Predicción de fracaso empresarial en empresas de Argentina, Chile y Perú con indicadores contables. *Revista de Dirección y Administración de Empresas*, (23), 130-147. <https://ojs.ehu.es/index.php/rdae/article/view/17548>
- Caro, N. P., Arias, V., y Ortiz, P. (2017). Predicción de fracaso en empresas latinoamericanas utilizando el método del vecino más cercano para predecir efectos aleatorios en modelos mixtos. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 24, 5-24. <https://doi.org/10.46661/revmetodoscuanteconempresa.2878>
- Castaño, F. J. (2014). *Variables y modelos para la evaluación del fracaso empresarial. propuesta de una metodología de fronteras basada en percentiles*. X Premio «ASEPUC» de Tesis Doctorales. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Universidad de León, España
- Cazallo, A. M., Salazar, E. J. R., y Medina, H. J. (2017). *Análisis macroeconómico de los países pertenecientes a la asociación latinoamericana de integración*. Memorias 2do Congreso Internacional en Administración de Negocios Internacionales – CIANI, 293-308.
- CB Insights (August 3, 2019), The Top 12 Reasons Startups Fail. *CB Insights*. <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>
- Centro Nacional de Competitividad – CNC (2021). *Informe: Análisis Estadístico del Sector MYPE*. CNC. <https://cncpanama.net/bitstream/handle/123456789/996/Producto%201-An%C3%A1lisis%20Estadistico%20del%20sector%20MYPE-Pub%20%28002%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL (2020). *Sectores y empresas frente al COVID-19: Emergencia y reactivación*. CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/items/4e1acdfc-08be-4daa-9fa5-e652b338431d>
- Confecámaras (2018). *Informe de Dinámica Empresarial en Colombia*. Red de Cámaras de Comercio.
- Correa-Mejía, D. A., y Lopera-Castaño, M. (2019). Pronóstico de insolvencia empresarial en Colombia a través de indicadores financieros. *Revistas Panorama Económico*, 27(2), 510-526. <https://doi.org/10.32997/2463-0470-vol.27-num.2-2019-2639>
- Cruz, V., Lezcano, A. Y., y Pastor, R. (2013). *Estimación de solvencia financiera para evaluar riesgo de quiebra empresas peruanas* [Tesis de maestría, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/324361>
- Cuberos, G. (2005). Insolvencia: Evolución y concepto. *Revista de Derecho Privado*, 34(2), 27-54. <https://doi.org/10.57784/1992/47411>
- De Llano, P., Piñeiro, C., y Rodríguez, M. (2011). Determinación del fracaso empresarial mediante DEA: El caso de las pymes gallegas. *X Congreso Gallego de Estadística e Investigación de Operación*. Coruña, España
- De Llano, P., Piñeiro, C., y Rodríguez, M. (2016). Predicción del fracaso empresarial. Una contribución a la síntesis de una teoría mediante el análisis comparativo de distintas técnicas de predicción. *Estudios de Economía*, 43(2), 163-198. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-52862016000200001>

- Deloof, M., y Vanacker, T. (2018). The recent financial crisis, start-up funding, and survival. *Journal of Business Finance and Accounting*, 45(7-8), 928-951. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12319>
- Depaz, C. D., y Lupaca, R. D. P. (2016). Origen, definición y modelos del fracaso empresarial: Una revisión teórica. *Revista de Investigación Valor Contable*, 3(1), 47-56. https://rivc.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1231
- Díaz-Casero, J. C., Fernández-Portillo, A., Sánchez-Escobedo, M. C., y Hernández, R. (2014). Estructura intelectual del fracaso empresarial. *Revista FAEDPYME Internacional Review*, 3(5), 43-55. <https://repositorio.upct.es/entities/publication/1a07b37d-d846-4789-9099-370ad0d65d5f>
- Dini, M., y Stumpo, G. (2020). *Mipymes en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. CEPAL. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44148-mipymes-america-latina-un-fragil-desempeno-nuevos-desafios-politicas-fomento>
- Dupleix, M. D. (2021). La teoría efectual y fracaso empresarial. *Revista Innovar*, 31(81), 139-153. <https://doi.org/10.15446/innovar.v31n81.95581>
- Espinoza, M. (2019). Emprendiendo en tiempos de crisis. *Revista Emprende*. <https://revistaemprende.cl/emprendiendo-en-tiempos-de-crisis/>
- Feistler, A. (2001). Éxito y fracaso de las empresas. Análisis de los factores que determinan el fracaso de las organizaciones empresariales en la región sur de Brasil [Tesis doctoral, Universidad de León].
- Fernández-Portillo, A., Díaz-Casero, J. C., Sánchez-Escobedo, M. C., y Hernández-Mogollón, R. (2019). Conocimiento certificado del fracaso empresarial: Un análisis bibliométrico del periodo 1965-2012. *Revista Espacios*, 40(16), 18-62. <https://www.revistaespacios.com/a19v40n16/19401618.html>
- Fuentelsaz, L., y González, C. (2015). El fracaso emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento. *Universia Business Review*, (47), 64-81. <https://journals.ucje.edu/ubr/article/view/1527>
- Fundaempresa (2020). *Reporte Estadístico de Empresas Registradas en Gestiones 2015-2020*. <https://site.logoscomunicaciones.com/estadisticasfundempresa/>
- Gaceta Económica (17 de diciembre de 2020). En 2019, 23% del PIB fue informal y se generó por el 56.5% de la población ocupada. *Gaceta Económica*. <https://www.gob.mx/shcp%7Cgacetaeconomica/articulos/en-2019-23-del-pib-fue-informal-y-se-genero-por-el-56-5-de-la-poblacion-ocupada>
- Garavito, Y., y Rueda, J. F. (2021). Innovation and patents as a factor of business success. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 26(51), 143-159. <https://doi.org/10.1108/JEFAS-09-2019-0218>
- García-Marí, J. H., Sánchez-Vidal, J., y Tomaseti-Solano, E. (2016). Fracaso empresarial y efectos contagio: Un análisis espacial para España. *El Trimestre Económico*, LXXXIII(330), 429-449. <https://doi.org/10.20430/etc.v83i330.205>
- Gavasa, J. (2017). Los startups en América Latina y el miedo al fracaso. *PanamericanWorld*. <https://panamericanworld.com/revista/startups/porque-fallan-las-startups-en-america-latina/>
- Gera, C. (2021). Éxito y fracaso empresarial. *Mas Consultores*. <https://www.>

- masconsultores uy/index.php/blog/23-exito-y-fracaso-empresarial
- Girón, H. C., Villanueva, J., y Armas, R. (2017). Determinantes de la quiebra empresarial en las empresas ecuatorianas en el año 2016. *Revista Publicando*, 4(13(1)),108-126. <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/780>
- Global Entrepreneurship and Development Institute – GEDI (2019). Global Entrepreneurship Index 2019. *GEDI*. <http://thegedi.org/2019-global-entrepreneurship-index/>
- Global Entrepreneurship Monitor – GEM (2020a). *Reporte GEM Global*. GEM <https://www.gemconsortium.org/report>
- Global Entrepreneurship Monitor – GEM (2020b). *Dinámica de la Actividad Empresarial en Colombia 2019*. Editorial Universidad ICESI. <https://www.icesi.edu.co/editorial/actividad-empresarial/>
- Gómez, M. (2020). *Ingeniería analítica para la predicción de fracaso de las microempresas en Colombia* [Tesis de pregrado, Universidad de la Sabana].
- Gómez, M. E., De la Torre, J. M., y Román, I. (2008). Análisis de sensibilidad temporal en los modelos de predicción de insolvencia. *Revista Española de Finanzas y Contabilidad*, 37(137), 58-111. <https://doi.org/10.1080/02102412.2008.10779640>
- González-Navarro, N. E., López-Parra, M., Navarro-Arvizu, E. M., y Aceves-Lopez, J. N. (2016). Determinación de las causas principales de éxito y fracaso en una muestra estudiada de pymes de la ciudad Obregón; Sonora, México. *Revista de Planeación y Control Microfinanciero*, 2(6), 21-38. https://www.ecorfan.org/spain/researchjournals/Planeacion_y_Control_Microfinanciero/vol2num6/Revista_de_Planeaci%C3%B3n_y_Control_Microfinanciero_V2_N6.pdf
- González, R., Arteaga, A. L., y Ruiz, M. D. R. (2018). Cierre empresarial en la región Laja-Bajío. *Revista Management Review*, 3(2), 61-76. <https://doi.org/10.18583/umr.v3i2.119>
- Guerrero, M., Serey, T., y Yáñez-Valdés, C. (2021). *Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional de Chile 2020*. Universidad del Desarrollo. <https://negocios.udd.cl/files/2022/07/GEM-CHILE-2021.pdf>
- Gutiérrez, A. (15 de febrero de 2022). En 2021 se crearon un total de 307.679 nuevas empresas, 10,6% más que en 2020. *La República*. <https://www.larepublica.co/empresas/en-2021-se-crearon-un-total-de-307-679-nuevas-empresas-10-6-mas-que-en-2020-3303047>
- Guzmán, C. (31 de enero de 2019). ¿Qué pasa?: En Perú el 75% de negocios fracasa antes de los 4 años. *PQS*. <https://pqs.pe/emprendimiento/que-pasa-en-peru-el-75-de-negocios-fracasa-antes-de-los-4-anos/>
- Guzmán, C. (30 de septiembre de 2020). Emprendedores: ¿Por qué el miedo es parte de emprender y cada fracaso un aprendizaje? *PQS*. <https://pqs.pe/emprendimiento/emprendedores-por-que-el-miedo-es-parte-de-emprender-y-cada-fracaso-un-aprendizaje/>
- Heredia, L. A. (2018). *Fracaso empresarial en la Pyme* [Tesis de pregrado, Universidad Politécnica de Cartagena].
- Herrera, M. (2013). *Análisis de la problemática de sustentabilidad de las pymes chilenas* [Tesis de pregrado, Universidad del Bío-Bío]. <http://repobib.ubiobio.cl/jspui/handle/123456789/900>
- Hofmann, C. (21 de abril de 2025). 7 Fatores que levam uma empresa ao fracasso:

- Dados e soluções. *Hofmann Marketing e Branding*. <https://www.hofmann.marketing/7-fatores-que-levam-uma-empresa-ao-fracasso/>
- Infobae (20 de julio de 2021). Éxodo de empresas: ya son más de 20 las multinacionales que dejaron de operar en Argentina. *Infobae*. <https://www.infobae.com/economia/2021/07/20/exodo-de-empresas-ya-son-mas-de-20-las-multinacionales-que-dejaron-de-operar-en-argentina>
- Institut de Publique Sondage d'Opinion Secteur – IPSOS (21 de enero de 2021). Espíritu emprendedor en tiempos de pandemia. *Ipsos*. <https://www.ipsos.com/es-pe/espíritu-emprendedor-en-tiempos-de-pandemia>
- Instituto Nacional de Estadística – INE (2018). *Encuesta Trimestral a las Micros y Pequeñas Unidades Económicas, 2018 TRIMESTRE II Y IV*. INE. <https://anda.ine.gob.bo/index.php/catalog/45>
- Instituto Nacional de Estadística – INE (2019). Demografía armonizada de empresas año 2019. *INE*. <https://www.ine.es/dynt3/inebase/index.htm?padre=8317&capsel=8318>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC (2017). *Programa Nacional de Estadística 2017 - 2021*. INEC. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Normativas%20Estadisticas/Planificacion%20Estadistica/Programa_Nacional_de_Estadistica-2017.pdf
- Jánica, F., Hernández-Fernández, L., Escobar, A., y Velandia-Pacheco, G. (2023). Factores que explican, median y moderan el fracaso empresarial: Revisión de publicaciones indexadas en Scopus (2015-2022). *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXIX(2), 73-95. <https://doi.org/10.31876/rcs.v29i2.39963>
- Kato, M., y Honjo, Y. (2015). Entrepreneurial human capital and the survival of new companies in high- and low-tech sectors. *Journal of Evolutionary Economics*, 25(5), 925-957. <https://doi.org/10.1007/s00191-015-0427-3>
- Khelil, N. (2016). The Many Faces of entrepreneurial failure: Insights from an empirical taxonomy. *Journal of Business Venturing*, 31(1), 72-94. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2015.08.001>
- Labatut, G., Pozuelo, J., y Veres, E. J. (2009). Modelización temporal de los ratios contables en la detección del fracaso empresarial de la pyme española. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXXVIII(143), 423-447. https://aeca.es/old/refc_1972-2013/2009/143-3.pdf
- Laitinen, E. K. (1991). Financial ratios and different failure processes. *Journal of Business Finance & Accounting*, 18(5), 649-673. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.1991.tb00231.x>
- Lau, A. H.-L. (1987). Five-state financial hardship prediction model. *Journal of Accounting Research*, 25(1), 127-138. <https://doi.org/10.2307/2491262>
- León, L. (2024). ¿Por qué fracasan las PyMEs en México y cómo evitarlo? *Tiendanube*. <https://www.tiendanube.com/blog/por-que-fracasan-las-pymes-en-mexico/>
- Lima, J. (2020). *Fracaso empresarial: Thomas Cook* [Tesis de pregrado, Universidad de La Laguna]. <https://riull.ull.es/xmlui/bitstream/handle/915/20582/Fracaso%20empresarial%20Thomas%20Cook.pdf>
- Lozada-Pinta, J. G., Valarezo-Romero, C. A., Salcedo-Muñoz, V. E., y Sotomayor-Pereira, J. G. (2020). Factores determinantes del fracaso empresarial en la ciudad de Machala, provincia del

- oro Ecuador periodo 2019. *593 Digital Publisher CEIT*, 5(6-1), 206-217. <https://doi.org/10.33386/593dp.2020.6-1.389>
- Maizas, C., Rivera, P., y Morales, D. (2020). El fracaso de la actividad emprendedora en el contexto latinoamericano. *Uniandes Episteme. Revista Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación*, 7(2), 162-176. <https://revista.uniandes.edu.ec/ojs/index.php/EPISTEME/article/view/1490>
- Manzaneque, M., Banegas, R., y 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. <https://agora.edu.es/servlet/articulo?codigo=3341036>
- Marí-Vidal, S., Marín-Sánchez, M., Seguí-Mas, E., y Michael-Zamorano, M. (2014). Análisis cualitativo de los determinantes en la predicción del fracaso empresarial en cooperativas agroalimentarias. *Revista ITEA*, 110(3), 300-320. <https://doi.org/10.12706/itea.2014.019>
- Marriott, J. (2015). *Factores determinantes del fracaso empresarial en el Ecuador, en pequeñas y medianas empresas durante los cinco primeros años de su creación* [Tesis de pregrado, Universidad de Especialidades Espíritu Santo]. <https://repositorio.uees.edu.ec/items/2f4ac620-139d-424e-8ad7-a1c5f3cb7f16>
- Martínez, O. (2003). Determinantes de fragilidad en las empresas colombianas. *Revista Borradores de Economía*, 259, 1-24. <https://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra259.pdf>
- Masa, C. I., Iturrioz, J., y Martín, S. (2016). Aspectos determinantes del fracaso empresarial: efecto de la proyección social de las sociedades cooperativas frente a otras formas jurídicas. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (88), 93-125. https://ciriec-revistaeconomia.es/wp-content/uploads/CIRIEC_8804_Masa_et_al2.pdf
- Mateos-Ronco, A., Marín-Sánchez, M. D. M., Marí-Vidal, S., y 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. https://ciriec-revistaeconomia.es/wp-content/uploads/7008_Mateos_et_al.pdf
- MFG For Business Growth (2021). El fracaso de las Startups en México. *MFG For Business Growth*. <https://www.mfgadvertising.com/single-post/el-fracaso-de-las-startups-en-m%C3%A9xico>
- Ministerio de la Producción del Perú (2017). *Estudio de la situación actual de las empresas peruanas: Los determinantes de su productividad y orientación exportadora*. Ministerio de la Producción del Perú. <https://ogeiec.produce.gob.pe/index.php/en/shortcode/oeec-documentos-publicaciones/publicaciones-anales/item/790-estudio-de-la-situacion-actual-de-las-empresas-peruana>
- Módica-Milo, A., Baixauli, J. S., y Álvarez, S. (2012). Indicador de salud financiera y su efecto de predicción de fracaso empresarial. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 5(3), 19-62.
- Mongrut, S., Alberti, F. I., Fuenzalida, D., y Akamine, M. (2011). Determinantes de la insolvencia empresarial en el Perú. *Revista latinoamericana de administración*, (47), 126-139.
- Mora, M. C., y González, M. I. (2009). *Caracterización del fracaso empresarial*

- en Colombia: Un enfoque con escalado multidimensional [Documento de Trabajo 11/09, de maestría, Universidad de Salamanca]. <https://gredos.usal.es/handle/10366/75214>
- Mures, M. J., García, A., y Vallejo, M. E. (2012). Análisis del fracaso empresarial por sectores: factores diferenciadores. *Pecunia. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de León*, (2012), 53-83. <https://doi.org/10.18002/pec.v0i2012.1107>
- Nobel, C. (March 7, 2011). Why companies fail - and how their founders can recover. *Harvard Business School*. <https://www.library.hbs.edu/working-knowledge/why-companies-failand-how-their-founders-can-bounce-back>
- Ooghe, H. y De Prijcker, S. (2008). Failure processes and causes of company bankruptcy: A typology. *Management Decision*, 46(2), 223-242. <https://doi.org/10.1108/00251740810854131>
- Palma, Y. M., y García, A. (2018). Emprendimiento en Panamá: Una década de estadísticas GEM. *Pymes, Innovación y Desarrollo*, 6(2), 42-58. <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/pid/article/view/23449>
- Pérez, J. I., González, K. L., y Lopera, M. (2013). Modelos de predicción de la fragilidad empresarial. *Perfil de Coyuntura Económica*, (22), 205-228. <https://revistas.udea.edu.co/index.php/coyuntura/article/view/20539>
- Platt, H., y Platt, M. (2004). *Revised industry ratios: Case of financial distress*. Documento presentado en la asociación de gestión financiera 2004 New Orleans (USA), 6-9.
- Portafolio (23 de junio de 2022). Las 1.000 empresas más grandes del país representan el 77% del PIB. *Revista Factor de Éxito*. <https://www.revistafactordeexito.com/posts/15319/las-1000-empresas-mas-grandes-del-pais-representan-el-77-del-pib>
- Pozuelo, J., Labatut, G., y Veres, E. (2010). Análisis descriptivo de los procesos de fracaso empresarial en microempresas mediante técnicas multivariantes. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(3), 47-66.
- Rivera, H. A., Alfaro, G. G., y Alfaro, V. G. (2017). Jerarquización de factores que inciden en el fracaso de los emprendimientos en Morelia, Michoacán. *Cuadernos del CIMBAGE*, 2(19), 121-144. http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/cuadcimbage/cuadcimbage_n19_ne_06.pdf
- Romani, G., Soria-Barreto, K., Honores-Marín, G., Ruiz, R., y Rueda, J. (2022). Not like my parents! The intention to become a successor to Latin American students with entrepreneurial parents. *Sustainability*, 14(3), 1193. <https://doi.org/10.3390/su14031193>
- Romero, F. (2013). Variables financieras determinantes del fracaso empresarial para la pequeña y mediana empresa en Colombia. *Revista Científica Pensamiento y Gestión*, (34), 235-277. <https://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/5647>
- Romero, F., Melgarejo, Z. A., y Vera-Colina, M. A. (2015). Fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia. *Suma de Negocios*, 6(13), 29-41. <https://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.08.003>
- Romero, J., y Zabala, K. (2018). Planificación estratégica financiera en las cadenas de farmacias familiares del estado Zulia-Venezuela. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXIV(4), 9-25. <https://produccioncientificaluz.org/index.php/rcs/article/view/24906>

- Rubio, M. (2008). Análisis del fracaso empresarial en Andalucía. Especial referencia a la edad de la empresa. *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, (54), 35-56.
- Rybárová, D., Braunová, M., y Jantošová, L. (2016). Analysis of the Construction Industry in the Slovak Republic by Bankruptcy Model. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 230, 208-306. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.09.038>
- Sansores, E. A., Navarrete, J. E., Alvarado-Peña, L., y Licandro, Ó. D. (2020). Diagnóstico situacional en microempresas mexicanas: Fracaso o sobrevivencia empresarial. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVI(1), 61-76. <https://doi.org/10.31876/rsc.v26i1.31311>
- Scherger, V., Terceño, A., y Vigier, H. (2018). Revisión crítica de los modelos de predicción de fracaso empresarial. *Administración y Organizaciones*, 21(40), 153-180. <https://rayo.xoc.uam.mx/index.php/Rayo/article/view/23>
- Serbiá, X. (21 de mayo de 2016). ¿Las malas decisiones empresariales son o no una fuente de fracaso? *La República*. <https://www.larepublica.co/finanzas/las-malas-decisiones-empresariales-son-o-no-una-fuente-de-fracaso-2381206>
- Servicio Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa - SEBRAE (30 de octubre de 2017). Entenda o motivo do sucesso e do fracasso das empresas. *Sebrae*. <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/bis/entenda-o-motivo-do-sucesso-e-do-fracasso-das-empresas.b1d31ebfe6f5f510VgnVCM100004c00210aRCRD?origem=estadual&codUf=26+++Acesso%3A16%2F08%2F2018>
- Shu, M. (2014). *Fracaso empresarial: Aplicación sectorial de los modelos de predicción* [Trabajo de maestría, Universidad de León]. https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/3768/G40814403_GF-Julio16.pdf?sequence=1
- Silipu, B., y Reyes, S. (2015). *Factores determinantes del fracaso empresarial en Perú*. Conferencia Análisis del fracaso empresarial en Mypes, CLADEA 2015, Viña del Mar, Chile.
- Singh, S., Corner, P. D., y Pavlovich, K. (2015). Failed, not finished: A narrative approach to understanding the stigmatization of business failure. *Journal of Business Venturing*, 30(1), 150-166. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.07.005>
- Somoza, A., y Vallverdu, J. (2003). Un modelo de predicción de la insolvencia empresarial basado en variables financieras. *Revista de Contabilidad*, 6(11), 173-191. <https://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/25903/1/513500.pdf>
- Támara, A. L., Villegas, G. C., y De Andrés, J. (2019). Una revisión sistemática de la literatura en torno a la quiebra empresarial para el período 2012-2017. *Revista Espacios*, 40(4), 25. <https://www.revistaespacios.com/a19v40n04/19400425.html>
- Tamayo, M. (2012). *Metodología de la investigación científica*. Limusa.
- Tobón, L. N., Urquía, E., y Cano, E. I. (2023). Impacto de la información financiera en la consecución del desarrollo empresarial en Colombia. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXIX(2), 297-314. <https://doi.org/10.31876/rsc.v29i2.39977>
- Torralba, A., Pérez, A., y Martínez, D. M. (2017). Fracaso emprendedor, experiencia de aprendizaje para

- empresarios de Puebla. *Revista GEON (Gestión, Organizaciones y Negocios)*, 4(2), 25-33. <https://doi.org/10.22579/23463910.21>
- Trias, F. (2007). *El libro negro del emprendedor: No digas que nunca te lo advirtieron*. Empresa Activa.
- U.S. Small Business Administration – US-SBA (2019). SBA helps small businesses overcome failures in the first year. *U.S. Small Business Administration*. <https://www.sba.gov/>
- Valenzuela-Klagges, I. (2017). *Variables que Influyen en el Desarrollo Emprendedor Sudamericano 2005-2014* [Tesis de maestría, Universidad Iberoamericana].
- Valenzuela-Klagges, I., Valenzuela-Klagges, B., e Irrazaval, J. (2018). Desarrollo emprendedor latinoamericano y sus determinantes: Evidencias y desafíos. *Revista Pilquen, Sección Ciencias Sociales*, 21(3), 55-63. <https://revele.uncoma.edu.ar/index.php/Sociales/article/view/2088>
- Valls, J., Cruz, C., Torruella, A., Juanes, E., Canessa, M., y Hormiga, E. (2012). *Causas de fracaso de los emprendedores*. Netbiblo, S. L.
- Van Hoof, B., y Gómez, H. (2015). *Pyme de avanzada: Motor del desarrollo en América Latina*. Ediciones Uniandes.
- Vargas, D. J. (2019). *¿Cuáles son los factores que los empresarios consideran predominantes en el fracaso empresarial?* [Tesis de pregrado, Universidad Cooperativa de Colombia]. <https://repository.ucc.edu.co/entities/publication/33ec6116-9614-41fe-8417-7ed2008b7821>
- Vargas, J. A. (2014). Modelos de Beaver, Ohlson y Altman: ¿Son realmente capaces de predecir la bancarrota en sector empresarial costarricense? *TEC Empresarial*, 8(3), 29-40. <https://doi.org/10.18845/te.v8i3.2078>
- Vega, A. P., y Garzón, R. (2020). *Determinantes financieros del fracaso empresarial en Colombia* [Tesis de maestría, Universidad EAFIT]. <https://repository.cafite.edu.co/items/74699971-03be-41ac-b45a-8542ff142375>
- Veres, E. J., Labatut, G., y Pozuelo, J. (2009). Hacia una ordenación de las pequeñas empresas atendiendo a su posible situación de fracaso. *Estudios de Economía Aplicada*, 27-3, 1-18. <http://www.revista-eea.net/documentos/27302.pdf>
- Ward, J. L., y Aronoff, C. (2016). *Family business values: How to assure a legacy of continuity and success*. Springer.
- Yamakawa, Y., Peng, M. W., y Deeds, D. L. (2015). Rising from the Ashes: Cognitive determinants of risk growth after business failure. *Entrepreneurship Theory Practice*, 39(2), 209-236. <https://doi.org/10.1111/etap.12047>
- Zaballa, M. (29 de julio de 2017). ¿El 90% de las startups fallan? *Forbes*. <https://forbes.es/empresas/29230/el-90-de-las-startups-fallan/>