

**FACTORES DETERMINANTES DEL FRACASO  
EMPRESARIAL EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS  
(Mypes): UN ESTUDIO EMPÍRICO EN LA REGIÓN PIURA –  
PERÚ<sup>1</sup>.**

**Resumen (abstract)**

El objetivo de la presente investigación es determinar y analizar los factores que explican el cierre o desaparición de una micro y pequeña empresa (Mype) formal en la región Piura en aras de recomendar medidas alternativas de solución que nos lleven a fortalecerlas y así disminuir sus altos niveles de extinción o desaparición en el mercado. Para ello se ha realizado un trabajo empírico de investigación con 808 Mypes formales que pertenecen a la región Piura – Perú. Los resultados encontrados muestran que las causas del cierre están relacionadas con los años de operación de la empresa en el mercado, el volumen de ventas y la estructura de pago de impuestos. Por otro lado se halló evidencia que existe una mayor probabilidad de fracaso o cierre de una Mype formal cuando esta tiene pocos años de constituida, su volumen de ventas mensual es menor a S/ 30,000 nuevos soles, y además optan por un régimen tributario diferente al nuevo régimen único simplificado (NRUS). Estos resultados nos sugieren plantear propuestas dirigidas a la mejora del volumen de ventas, la gestión empresarial y finalmente al fortalecimiento de la red productiva a la que pertenecen, para adquirir formación en capital humano que disminuya la probabilidad en mención; de adoptarse medidas de la naturaleza descrita, la empresa no sólo lograría su sobrevivencia sino además su crecimiento sostenido.

---

<sup>1</sup> Este paper, en su versión preliminar, ha sido presentado en ENEFA 2014, pero actualmente se han realizado cambios en las estimaciones que modifican las implicancias de políticas encontradas previamente.

**Palabras Claves:**

Cierre, desaparición, liquidación.

## **Introducción**

En el Perú la micro y pequeña empresa (Mype), es aquella reconocida como tal mediante Ley N° 30056, publicada en el año 2008, esta describe primero a unidades microempresariales que registran ventas anuales hasta de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT's); y luego a las pequeñas empresas, que registran ventas hasta de 1700 UIT's, (el valor de la UIT's al año 2015 es de S/ 3850 o \$ 1220). De acuerdo a investigaciones y estadísticas publicadas por el Ministerio de la Producción en el año 2011, ocho de cada diez Mypes fracasan en sus primeros 5 años, siendo uno de los principales factores, de tal realidad, la informalidad, los pocos o ausentes conocimientos en gestión empresarial, el desorden organizacional de la misma y la ausencia de información actualizada y consistente para la correcta toma de decisiones.

Muchas de estas empresas se encuentran operando en el ámbito informal, y sólo son alrededor del 41% del total de Mypes las que se encuentran inscritas en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), órgano que regula el sistema tributario nacional (así el marco legal considera formales a empresas que se encuentran suscritas a un régimen tributario para el pago de sus impuestos). Durante el período 2007-2012, se ha podido observar en el Perú, que las Mypes formales más jóvenes experimentan tasas de extinción mucho más elevadas en comparación a sus pares con mayor tiempo en el mercado, es así que la tasa de supervivencia de Mypes formales al año 2012 era de 63.7% de acuerdo a estadísticas propias de la SUNAT.

Las Mypes, en este nuevo contexto, son las organizaciones empresariales más capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleo. Según SUNAT, se ha identificado que 98,1% de las empresas se clasifica como microempresas y el 1,7% como pequeñas empresas. Respecto a la actividad económica, el 84,3% de las Mypes desarrollan actividades en el sector terciario de la economía, (comercio 46,9% y servicios 37,4%). En ese sentido, la importancia dentro del nivel de producción y de generación de empleo que tiene la Mype en el Perú ha despertado especial interés por parte del gobierno, quien ha buscado diseñar políticas que fortalezcan el desarrollo, así como también, conocer los factores por los cuales el nivel de fracaso o cierre es tan elevado en este sector.

Focalizando la situación descrita, la región Piura es la tercera región del país con mayor participación empresarial, en este marco, es de sumo interés tratar de cuantificar los determinantes que influyen en el fracaso de un Mype formal (entendido este como el cierre del negocio).

El trabajo de investigación se ha estructurado teniendo en cuenta primero la revisión y análisis de la literatura existente; segundo, formulando los objetivos e hipótesis de la investigación; tercero, explicando la metodología a través de los materiales y métodos utilizados para obtener la base de datos y las variables del estudio; cuarto, presentando el análisis de los resultados; y finalmente mostrando las conclusiones a modo de implicancias de la investigación.

## **Revisión de la literatura**

Existen diferentes definiciones de fracaso empresarial, el tratamiento de los primeros estudios de esta realidad fueron elaborados por Beaver (1966) y Altman (1968), quienes se dirigían

generalmente a la empresa corporativa, con ello, son muy escasos los estudios relacionadas a la Mype. Ya en los últimos años, algunos autores como Pozuelo et. al., (2009), Navarrete et. al., (2011), Coleman et. al., (2010) y Bickerdyke et. al., (2000); utilizaron información financiera para predecir el fracaso de una Mype, considerando su naturaleza vulnerable por las deficiencias de capital o fuentes de financiamiento (McCartan & Carson, 2003).

Es ampliamente entendido en la literatura que el cierre de las empresas representa el fracaso empresarial, no obstante, algunos autores plantean diferencias entre cierre y fracaso (De Castro, 1997); en esa línea, el cierre es entendido como la incapacidad de la empresa para sobrevivir, y por tanto, representa una interrupción del negocio (Keasey & Watson, 1987); mientras que el fracaso se asocia a la falta de recursos financieros que conlleva al cese de las operaciones de la empresa. Así, el cierre de la empresa puede ocurrir por razones de carácter económico, como la quiebra, pero también por otras circunstancias, tales como enfermedad, envejecimiento o interés por tomar un trabajo o iniciar otra empresa (Harada, 2007).

En esa dirección, la salida empresarial varía según dos dimensiones: la salida tanto de la empresa como del propietario del negocio; es decir, las empresas de bajo rendimiento podrían salir del mercado a través de la quiebra o liquidación debido a razones financieras, así como también, las empresas de fuerte rendimiento podrían ser adquiridas por otra organización existente, de manera que en cada uno de estos casos, el propietario de la empresa también sale de la actividad empresarial (Detienne & Wennberg, 2013).

Otro enfoque, define la salida empresarial como la salida sólo del empresario, mientras que la empresa sigue funcionando. Este tipo de salida es más a menudo deliberada por parte del fundador y se puede atribuir a las estrategias de salida previstas, la jubilación o la voluntad de

perseguir intereses distintos. Así también, un pequeño empresario puede tomar la decisión de cerrar una empresa y abrir otra; de manera que la salida de la iniciativa empresarial puede ser considerada como una decisión voluntaria y no necesariamente un signo de fracaso de la empresa o del individuo como propietario de la pequeña empresa; esto se refleja en el uso del término "entrada" y "salida", en lugar de "éxito" y "fracaso".

La evidencia empírica nos permite conocer el caso de las empresas en República Dominicana; se analizaron los factores explicativos del fracaso de la microempresa relacionado con las características individuales del propietario, según Ortiz (2013), se encuestaron a 1679 microempresas en diferentes periodos y se encontró evidencia que las mujeres tienen una mayor probabilidad de decidir el cierre de sus negocios aduciendo factores no vinculados al desempeño de las empresas, sino de naturaleza personal. Otro factor de importancia hallado fue la edad del propietario, la cual también incide en la probabilidad de permanencia en la empresa, siendo los más jóvenes los que prefieren elegir otras opciones y presentan mayor probabilidad de cierre de sus negocios, en tanto, por otro lado, un mayor nivel educativo en el empresario influye positivamente en la permanencia de la empresa.

Con lo anterior, es evidente que los factores que inciden en el proceso de creación y desarrollo de las empresas son múltiples, como también son las acciones que se deberán llevar a cabo para ponerlas en marcha. Un enfoque más simple para que cualquier proyecto sea exitoso que es aceptado ampliamente por distintos autores, implica la concurrencia simultánea de una buena idea y un buen emprendedor; en consecuencia, las probabilidades de éxito dependerán además de las capacidades del emprendedor, desde esa óptica, resulta que cuando más capaz es el emprendedor, menores son los riesgos de fracaso (Oliveras & Vigier, 2013).

Otra investigación realizada es el caso de las empresas en Quintana Roo México (Navarrete & Sansores, 2011); en dónde se obtuvieron resultados, que identificaron los factores que inciden en la decisión de cierre de las pequeñas y medianas empresas (Pyme); tales como la competencia, la planeación estratégica, el conocimiento del mercado, la administración financiera y de recursos humanos; siendo el más significativo entre los hallazgos, la poca o nula planeación del negocio; esto se debe principalmente a que las empresas surgen para solucionar un problema de subsistencia y no como un aprovechamiento de las oportunidades que presenta el mercado.

En relación a la organización interna, la Mype tiene una estructura limitada, donde el dueño es quien se encarga de la dirección y tiene la responsabilidad de realizar los planes estratégicos (Ortega, 2011); sin embargo se ha encontrado evidencia que éste escasamente realiza actividades de planeación, lo cual le impide la construcción de una visión de futuro (Saavedra, et al., 2007); en otra senda, también se ha comprobado que, es el propietario, quien enfrenta problemas económicos serios al momento de adoptar sistemas de calidad.

No obstante a todo lo descrito; hay que tener en cuenta las circunstancias bajo las cuales ha sido concebido el emprendimiento, su estructura actual y sus perspectivas de futuro, así como el perfil del microempresario (Aguilar, et al., 2011); pues no todos aquellos que aspiran a ser microempresarios terminarán paulatinamente con negocios formales, ni todos los que han fallado intentando integrarse al mercado laboral están destinados al fracaso o a quedar bajo la sombra de la informalidad al emprender.

En función de los factores más importantes a tomar en cuenta, de acuerdo a la investigación previa, el capital humano medido en educación y experiencia ocupa un lugar preponderante; así,

en los análisis, los niveles más altos de educación y experiencia laboral previa se asociaron significativamente con la sobrevivencia de la empresa.

Como se ha podido comprobar, la importancia de los estudios sobre la quiebra, fracaso o cierre en las pequeñas empresas es evidente en la mayoría de los países; lo cual valida, a través de la literatura previa, nuestra investigación.

## **Objetivos**

El objetivo de la presente investigación es determinar y analizar los factores que explican el cierre o desaparición de una Mype formal en la región Piura con el fin de poder recomendar medidas de política que nos lleven a fortalecerlas para disminuir sus altos niveles de extinción o desaparición en el mercado.

Las hipótesis que se contrastarán con la presente investigación son:

- Las empresas más jóvenes son las que tienen mayor probabilidad de cierre del negocio.
- Las empresas con menor volumen de ventas son las que presentan mayor probabilidad de cierre
- Si la empresa no accede un financiamiento de terceros de largo plazo, tiene mayor probabilidad de cierre
- El régimen tributario al que pertenece la empresa también influye en la probabilidad de cierre del negocio.

## **Metodología**

En el presente trabajo, el fracaso está relacionado con la empresa que fue constituida formalmente y que operaba al momento de la primera intervención (línea de base) pero que

después de un periodo de tiempo, ésta ya no opera o no existe formalmente (desaparición formal de la empresa) independientemente de la diversidad de motivos existentes causantes de tal situación; pues esta naturaleza no ha sido explorada por el presente estudio lo cual representa una limitación del mismo, ya que no se han evaluado los factores o características que han motivado al empresario al cierre de su negocio.

No existe una base de datos sólida y confiable del sector Mype en la región Piura que permita cubrir los objetivos del presente estudio; en respuesta a ello se aplicó una encuesta dirigida al sector Mype entre los años 2008 y 2009 para hacer frente a ese vacío de datos. El estudio señalado, que permitió conocer la problemática de las Mypes en la región Piura, se realizó primero en la provincia de Piura entre los meses de febrero y mayo del 2008; posteriormente se amplió el estudio a las otras siete provincias de la región entre los meses de enero y marzo del 2009; constituyendo un universo de 808 Mypes encuestadas. Tal encuesta incluye cinco secciones, estas son: datos del negocio, clientes y proveedores, empleo, tecnología, información financiera, financiamiento, inversiones y por último la sección comercial.

El marco poblacional de las Mypes formalmente constituidas en la región Piura, fue proporcionada por la base de datos de SUNAT, siendo las empresas distribuidas entre los sectores de comercio, servicios e industria. Se realizó un muestreo probabilístico estratificado proporcional al tamaño de los diferentes sectores y sub sectores de la actividad de las Mypes. De esta población se obtuvo la muestra señalada de 808 empresas, con un nivel de confianza del 96% las cuales se distribuyen de acuerdo a la participación que tiene cada sector, según indican los datos de la SUNAT. Es preciso señalar que en cada sector descrito existen actividades



diferentes (categorías o sub divisiones), considerando conveniente distribuir las encuestas de acuerdo a la participación que tiene cada categoría dentro del sector.

Posteriormente para completar la toma de datos y construir la base de tratamiento final, durante los meses de marzo y mayo del 2014 se visitó a los mismos individuos (Mypes encuestadas); constatando si estos continuaban operando e identificando aquellos que, en el tiempo de la segunda intervención, no operaban, habían cerrado o legalmente no se encontraban activos en la base de datos de la SUNAT.

En la tabla 1 se presenta de manera detallada el número de encuestas aplicadas en cada provincia de la región Piura; es sobre este universo de 808 individuos que 245 Mypes (equivalentes al 30% del total) han cerrado o desaparecido, según las definiciones usadas.

Tabla 01: Número de encuestas realizadas por provincia

Provincia	Número de encuestas	Empresas que continúan operando	Empresas que cerraron
Piura	252	171	81
Sullana	120	91	29
Talara	151	113	38
Paíta	95	59	36
Sechura	46	30	16
Ayabaca	51	38	13
Morropón	49	32	17
Huancabamba	44	29	15
<b>TOTAL</b>	<b>808</b>	<b>563</b>	<b>245</b>
Participación	100%	69.68%	30.32%

Fuente: Elaboración propia

El cierre de la empresa se puede deber a muchos factores que pueden ser internos o externos; entre los primeros podemos mencionar como causante a la mala gestión empresarial, o, por otro lado, la decisión del empresario de cambiar de actividad principal y dedicarse a otra práctica empresarial; situaciones que, para el presente estudio, no hacen distinción entre fracaso y cierre tal como lo menciona De Castro et, al (1997), Detienne et, al (2013) y Ortiz (2013).

Para la categorización del fracaso empresarial se ha construido una variable dicotómica que toma el valor de uno (1) si la empresa ha cerrado o ha desaparecido formalmente y, caso contrario, toma el valor de cero (0) si la empresa continúa en operación de manera formal en el año 2014. En esa misma dirección, las variables independientes que se han considerado en este estudio son de naturaleza cuantitativa o cualitativa (dicotómicas) y la causalidad esperada se presenta en la tabla 02.

**Tabla 02: Definición de las variables**

Denominación	Tipo	Significado	Signo esperado
Años	Cuantitativa	Expresa el número de años de la empresa hasta el año 2009	Negativo
V_const	Dicotómica	Toma el valor de 01 si la empresa tiene volumen de ventas constantes durante el año; y el valor de 0, caso contrario	Negativo
Igual_proveedor	Dicotómica	Toma el valor de 01 si la empresa suele comprar a los mismos proveedores; y el valor de 0, caso contrario	Negativo
Eval_empl	Dicotómica	Toma el valor de 01 si la empresa evalúa a sus empleados; y el valor de 0, caso contrario	Negativo
tec	Dicotómica	Toma el valor de 01 si la empresa hace uso de algún tipo de tecnología; y el valor de 0, caso contrario	Negativo
Fin_LP	Dicotómica	Toma el valor de 01 si la empresa solicitó en algún momento del tiempo financiamiento de largo plazo; y el valor de 0, caso contrario	Negativo
V30	Dicotómica	Toma el valor de 01 si el volumen de ventas mensuales de la empresa es menor o igual a S/30,000.00 nuevos soles; y el valor de 0, caso contrario	Positivo
NRUS	Dicotómica	Toma el valor de 01 si la empresa se encuentra en el Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS); y el valor de 0, caso contrario.	Negativo

Fuente: Elaboración propia

## **Resultados y discusión**

Siendo la variable endógena dicotómica, para la obtención de los resultados, se optó por una regresión logística, la cual, dada su naturaleza, nos permite obtener los efectos marginales de las variables independientes; no sin antes realizar las pertinentes estimaciones por “Mínimos cuadrados ordinarios” (MCO) para validar la dirección de los efectos iniciales. Para contrastar las hipótesis planteadas en la investigación se ha diseñado el siguiente modelo:

$$Y_t = \alpha + \beta_1 * \text{Años} + \beta_2 * V\_const + \beta_3 * \text{Igual\_proveedor} + \beta_4 * N\_trabaj + \beta_5 * \text{Eval\_empl} + \beta_6 * \text{tec} + \beta_7 * \text{Fin\_LP} + \beta_8 * V30 + \beta_9 * \text{NRUS} + \varepsilon_t$$

Cabe mencionar que la selección de las variables descritas en la ecuación anterior se dio una vez que, de la base de datos recogidos, en el marco de la encuesta aplicada, se analizó (de todo el universo de variables disponibles) la capacidad de predicción y utilidad econométrica según el objetivo de la investigación; de manera que inicialmente a través de un tratamiento de MCO, que fue acompañado con estadísticos de Wald, para determinar la significancia, y una aleatorización de la muestra que refuerce, principalmente la orientación de la magnitud de los coeficientes sobre nuestra variables de interés; se tuvo resultados robustos que no variaban notablemente en magnitud y dirección en relación a su efecto sobre la variable fracaso (variables que obtuvieron estos resultados se seleccionaron para posteriores regresiones), estas fueron: años de la empresa, volumen de ventas mensuales, compra a proveedores, evaluación a los trabajadores, uso de tecnología, acceso al financiamiento de largo plazo, pertenencia de la mype al NRUS.

Con las anteriores variables, se realizó estimaciones logísticas, obteniéndose coeficientes que en su conjunto son significativos y que permiten que la distribución de residuos de la predicción tenga un patrón marcado entre -1.5 y 1.5, de manera que lo anterior le otorga validez a lo estimado. Sin embargo, es en ese mismo horizonte que se evaluó la distribución de las probabilidades, en función de las variables observadas, teniendo resultados no alentadores para los casos en los cuales la unidad de interés tenía su variable dependiente igual a 1 pero la probabilidad de ocurrencia de tal evento no superaba el umbral de 0.2; además de una distribución de las frecuencias de probabilidad que mostraba una predicción trunca con valores menores a 0.5.

Por lo descrito, el análisis siguiente de los efectos marginales y los odds ratios, debe tener especial cuidado, si se busca una generalización de lo aquí hallado, pues; los datos en este caso permiten predicciones no lineales a través de un modelo logístico, con sentido común, para aquellos casos en los cuales la variable dependiente toma el valor de cero, y no para el total de casos en el cuales los valores son equivalentes a la unidad.

Finalmente, lo resaltante para el caso de los efectos marginales analizados sobre la variable de interés, presentado en la tabla 03, manteniendo todo lo demás en su media, es que el aumento de una unidad en años reduce la probabilidad de fracaso en 0.0041, mientras que el hecho que las ventas mensuales de la unidad de negocio sean menores o iguales a S/30,000 soles aumentan la probabilidad de fracaso en 0.13; o por otra lado, si la unidad empresarial se encuentra en el nuevo régimen único simplificado (NRUS) la probabilidad de fracaso disminuye en 0.08, además el acceso al financiamiento de largo plazo disminuye la probabilidad de fracaso en 0.0567.

Tabla 03: Efectos marginales

Efectos marginales – base estimación Logística	
Base de datos	
Variable dependiente fail (01 fracaso – 00 no fracaso)	
(1)	
Años	-0.0041*
V_const	-0.0246
Igual_proveedor	0.0260
Eval_empl	-0.0105
Tec	0.0399
Fin_LP	-0.0567*
V30	0.1322*
NRUS	-0.0859*
Número de observaciones	808

Notas: i) Efectos marginales entendidos como la derivada parcial del ratio de probabilidad predicha con respecto a una variable independiente dada. ii) \* variable significativa al 10%.

A modo de colofón, los odds ratios nos permiten ver la magnitud de respuesta de la probabilidad de fracaso sobre la probabilidad de no fracaso frente a un cambio en una variable indicada manteniendo todo lo demás constante, de tal forma que si paso de no encontrarme en el NRUS a estar dentro de él, mi probabilidad de fracaso es 33% menor a mi probabilidad de no fracaso, por otro lado si mis ventas mensuales entran en el rango menor o igual a S/30,000 mi probabilidad de fracaso se vuelve 88% mayor a mi probabilidad de no fracaso, reforzándose los resultados de los efectos marginales.

## **Conclusiones**

De los resultados encontrados podemos derivar que las medidas de política, orientadas a disminuir la probabilidad de cierre en las Mypes de la Región Piura, deben contemplar en primer lugar a un análisis minucioso de los resultados de la adopción, años atrás por el gobierno peruano, de una estructura de flexibilización tributaria que perseguía como objetivo la formalidad empresarial a través de la creación del Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS); pues según la evidencia encontrada, este genera efectos de dirección opuesta en las Mypes dada sus características; esto puede verificarse en los efectos marginales que acompañan a las variables de interés NRUS y volumen de ventas mensual, como se observa, estar en el régimen tributario NRUS disminuye la probabilidad de fracaso en 0.08, por otro lado, de manera opuesta si el volumen de ventas mensual es menor o igual a S/30,000 nuevos soles (restricción de volumen de ventas mensual impuesto por la SUNAT para la pertenencia de la unidad empresarial al NRUS) esta probabilidad aumenta en 0.13.

En suma; mientras que la flexibilización del NRUS, que permite principalmente una carga tributaria mensual entre los S/20.00 y S/600.00 nuevos soles (dentro de las categorías

establecidas según el volumen de ventas mensuales) disminuye la probabilidad de fracaso empresarial; el hecho que el volumen de ventas mensuales de este régimen tributario sea limitado a S/30.000, genera un efecto opuesto, aumentando la probabilidad de fracaso; todo lo descrito, desliza la idea que; limitar el crecimiento de las ventas mensuales de la microempresa para facilitar la formalización y el acogimiento al sistema tributario afecta la supervivencia de la misma, deteriorando sus posibilidades de expansión, la adopción de nuevos sistemas de producción tecnológicos o la mejora de la gestión organizacional o empresarial; teniendo presente que las Mypes, requieren por su naturaleza, reinvertir sus ganancias para el crecimiento del negocio.

Con respecto al acceso de financiamiento de terceros a largo plazo se ha encontrado evidencia que existe mayor probabilidad de fracaso si la Mype no tiene acceso a este tipo de financiamiento lo que limitaría su crecimiento, y se debería orientar al empresario para que este financiamiento sea dirigido a inversiones de largo plazo.

Finalmente, además, se infiere que la complementariedad que existe por el aprendizaje otorgado en años de experiencia empresarial y las capacidades intrínsecas (no observadas) del propietario de la Mypes genera que empresas con mayores años en el mercado sean menos proclives al fracaso, debiendo implementar campañas de capacitación en gestión empresarial para que las Mypes puedan establecer estrategias dirigidas ampliar sus mercados y así incrementar sus ventas. Esta capacitación debe incluir principalmente a las Mypes con menos de seis años de haberse constituido. Con los resultados obtenidos, se propone:

- La evaluación de la política tributaria adoptada por el gobierno peruano para fomentar la formalización tributaria, puesto que se halló que las características de esta política tenían efectos opuestos a los deseados en el ámbito de supervivencia empresarial.
- Realizar actividades de capacitación para la mejora de sistema de gestión que fortalezcan el capital humano para potencializar las áreas de dirección de las Mypes.

## Referencias bibliográficas

Aguilar Barceló, José; et al. (2011). La entrada al mercado de las microempresas informales en México y la relación con su expectativa de vida. *faedpyme International Review* .

Altman. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *Journal of Finance* , 22-45.

Beaver, W. H. (1966). Financial ratios as Predictors of Failure. *Journal of Accounting Research, Empirical Research in Accounting: Selected Studies*, 4, 71-111.

Bickerdyke. Ian; Lattimore, Ralph; Madge, Alan (2000). Business Failure and Change: And Australian Perspective, *Productivity Commission Staff Research Paper, AusInfo, Canberra*.

Coleman Susan et al. (2011). Factors Affecting Survival, Closure and M&A Exit for Small. *Social Science Research Network* .

De Castro, J. A. (1997). An Examination of the Nature of Business Closings: Are the really failures?. *Frontiers of Entrepreneurship Research. Faedpyme International Review* , 260-271.

Detienne, Dawn y Wennberg, Karl. (2013). Review of past research, theoretical considerations and suggestions for future research. *Social Science Research* .

Fonseca Pinto, D. E. (2013). Desarrollo e implementación de la TICS en las Pymes de Boyacá-Colombia. *Social Science Research Network* .

Harada, N. (2007). Which Firms Exit and Why? An Analysis of Small Firm Exits in Japan. *Small Business Economics* , 401-414.

Keasey, K. y Watson, R. (1987). Non-Financial symptoms and the prediction of small company failure: a test of Argenti's hypothesis. *Journal of Business Finance and Accounting* , 335-354.

McCartan- Quinn, D.y Carson, D. (2003). Issues wich Impact upon Marketing in the Small Firm. *Small Business Economic*, 21, 201-213.

Mehralizadeh Yadollah; Sajady Sid Hossain. (2006). A study of factors related to successful and failure of entrepreneurs of small. *Social Science Research Network* .

Navarrete Marneou, Edith; Sansores Guerrero, Edgard. (2011). El fracaso de las micro, pequeñas y medianas empresas en Quintana Roo, México: Un análisis multivariante. *Faedpyme International Review* .

Oliveras, G., & Vigier, H. P. (2013). Chances of success to undertake a venture: Implication to entrepreneurship education. *Faedpyme International Review* , 42-48.

Ortega, M. (2011). Estrategia emergente en la Pyme de México en ambientes de incertidumbre. Un estudio cualitativo en empresas del sector automotriz. *En las memorias del VX Congreso Internacional de Investigación en Ciencias Administrativas* .

Ortiz Medina, M. (2013). El fracaso de la Microempresa relacionado con las características individuales del propietario: un estudio empírico en República Dominicana. *Faedpyme International Review* .

Pozuelo-Campillo, J., Labatut-Serer, G. y Veres-Ferrer, E. J. (2009). Análisis del fracaso empresarial en el sector de la microempresa y pequeña empresa Valenciana. *Revista de Contabilidad do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 14(1), 1-11.

Saavedra, M., et al. (2007). Perfil financiero y administrativo de las pequeñas empresas del Estado de Hidalgo. Pachuca, México. *Instituto de Ciencias Económico Administrativas* .

Sajady, Y. M. (2006). A Study of Factors related to succesful and Failure of Enterpreneurs of Small Industrial Business with Emphasis on their level of Education and Training. *Social Science Research Network* .

Sánchez Trujillo Magda Gabriela; Mosqueda Almanza Ruben Martín;García Vargas Ma. de Lourdes . (2014). Modelo de predicción de quiebra en micro y pequeñas empresas (Mipymes). *Faedpyme International Review* .

Tobar Pesantez, L. (2013). Competitividad de las Microempresas en Cuenca Ecuador. *Revista Internacional Administración y Finanzas* .

Watson, J., y Evertt,J. (1996). Do Small Businesses Have High Failure Rates. *Journal of Small Business Management* , 45-52.