



*La Calidad Académica,  
un compromiso institucional*



Photo by 김 대 정: <https://www.pexels.com/photo/three-gray-herons-by-the-water-12225373/>

Mazo, A., Espinosa, M. & Velásquez, M. (2022). Análisis comparativo de las diferentes normatividades sobre insolvencia económica: Colombia vs. cinco países considerados grandes potencias económicas. *Criterio Libre*, 20(37), e319780.  
ISSN 1900-0642  
ISSN elect. 2323-0886

## Análisis comparativo de las diferentes normatividades sobre insolvencia económica: Colombia vs. cinco países considerados grandes potencias económicas

*Ana Mazo Orozco  
Mariana Espinosa Tavera  
Mariela Velásquez Pérez*



# ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS DIFERENTES NORMATIVIDADES SOBRE INSOLVENCIA ECONÓMICA: COLOMBIA VS. CINCO PAÍSES CONSIDERADOS GRANDES POTENCIAS ECONÓMICAS\*

---

COMPARATIVE ANALYSIS OF DIFFERENT ECONOMIC  
INSOLVENCY REGULATIONS: COLOMBIA VS. FIVE COUNTRIES  
CONSIDERED MAJOR ECONOMIC POWERS

ANÁLISE COMPARATIVA DE DIFERENTES LEIS DE INSOLVÊNCIA:  
COLÔMBIA VS. CINCO PAÍSES CONSIDERADOS GRANDES  
POTÊNCIAS ECONÓMICAS

ANALYSE COMPARATIVE DE DIFFÉRENTES LOIS SUR  
L'INSOLVABILITÉ: LA COLOMBIE ET CINQ PAYS CONSIDÉRÉS  
GRANDES PUISSANCES ÉCONOMIQUES

ANA MAZO OROZCO†  
MARIANA ESPINOSA TAVERA§  
MARIELA VELÁSQUEZ PÉREZ‡

*Fecha de recepción: 31 de mayo de 2022*

*Fecha de aceptación: 30 de septiembre de 2022*

---

\* Artículo de revisión.

† Estudiante de Contaduría Pública, Universidad Católica Luis Amigó. [ana.mazoor@amgo.edu.co](mailto:ana.mazoor@amgo.edu.co) Orcid: 0001-9868-6562

§ Estudiante de Contaduría Pública, Universidad Católica Luis Amigó. [mariana.espinosata@amgo.edu.co](mailto:mariana.espinosata@amgo.edu.co) Orcid: 0001-7332-8566

‡ Maestrante en Educación e Innovación, Universidad Benito Juárez; especialización en Revisoría Fiscal, Universidad de Medellín; especialización en Legislación y Política Tributaria, Universidad de Medellín; contadora pública; docente investigadora, Universidad Católica Luis Amigó. [marielavelasquezp@gmail.com](mailto:marielavelasquezp@gmail.com) Orcid: 0001-9329-0753

Criterio Libre N.º 37  
Bogotá (Colombia)  
Julio-Diciembre  
2022  
pp. 417-437  
ISSN 1900-0642  
ISSN electrónico  
2323-0886

## RESUMEN

Este artículo pretende hacer un análisis comparativo de las leyes y diferentes normatividades sobre insolvencia entre Colombia y cinco países considerados grandes potencias económicas. La metodología es contemplada desde el enfoque cualitativo y se sustenta en una revisión documental, tanto de leyes concursales como de literatura especializada sobre el fenómeno del fracaso empresarial. Para ello se desarrolla una matriz comparativa con las leyes concursales de Colombia para compararlas con las de los cinco países que más influyen a nivel mundial, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido y Estados Unidos. Los resultados identificaron diferencias sustanciales en la legislación concursal de los cinco países, entre ellas las inclinaciones de la protección para terceros, porque en algunos casos procuran proteger la economía en general, en otras denotan las preferencias por mantener el empleo o las relaciones comerciales, pero en general coinciden en la organización de la administración de las empresas. Se concluye así que las normatividades consideran una diversidad de elementos que, según el análisis de las variables, todas están encaminadas a estabilizar la economía del país para evitar un efecto dominó en la caída de las empresas ocasionada por la cesación de pagos en las obligaciones adquiridas.

### PALABRAS CLAVE:

contabilidad; Ley de insolvencia; régimen de insolvencia.

### CLASIFICACIÓN JEL:

G33; G34; E01.

## ABSTRACT

This article aims to make a comparative analysis of the laws and different regulations on insolvency between Colombia and five countries considered major economic powers. The methodology is contemplated from a qualitative approach and is based on a documentary review, both of bankruptcy laws and specialized literature on the phenomenon of business failure. For this purpose, a comparative matrix is developed with the bankruptcy laws of Colombia to compare them with those of the five most influential countries worldwide: Japan, Germany, France, the United Kingdom and the United States. The results identified substantial differences in the bankruptcy legislation of the five countries, among them the inclinations of protection for third parties, because in some cases they seek to protect the economy in general, in others they denote preferences for maintaining employment or commercial relations, but in general they coincide in the organization of the administration of the companies.

It is thus concluded that the regulations consider a diversity of elements that, according to the analysis of the variables, are all aimed at stabilizing the country's economy in order to avoid a domino effect in the fall of the companies caused by the cessation of payments in the acquired obligations.

**Keywords:** accounting; insolvency law; insolvency regime.

**JEL Classification:** G33; G34; E01.

## RESUMO

Este artigo visa fazer uma análise comparativa das leis e das diferentes regulamentações sobre insolvência entre a Colômbia e cinco países considerados grandes potências económicas. A metodologia baseia-se numa abordagem qualitativa e numa revisão documental tanto das leis de falências como da literatura especializada sobre o fenómeno do insucesso empresarial. Para o efeito, é desenvolvida uma matriz comparativa com as leis de falências da Colômbia a fim de as comparar com as dos cinco países mais influentes do mundo: Japão, Alemanha, França, Reino Unido e Estados Unidos. Os resultados identificaram diferenças substanciais na legislação de falências dos cinco países, entre elas as inclinações de protecção de terceiros, porque em alguns casos procuram proteger a economia em geral, no outros denotam preferências pela manutenção do emprego ou das relações comerciais, mas em geral coincidem na organização da administração das empresas. Conclui-se assim que os regulamentos consideram uma diversidade de elementos que, de acordo com a análise das variáveis, visam todos estabilizar a economia do país, a fim de evitar um efeito dominó na queda das empresas causada pela cessação dos pagamentos das obrigações adquiridas.

**Palavras-chave:** contabilidade; lei da insolvência; regime da insolvência.

**Classificação JEL:** G33; G34; E01.

## RÉSUMÉ

Cet article vise à faire une analyse comparative des lois et des différentes réglementations sur l'insolvabilité entre la Colombie et cinq pays considérés comme de grandes puissances économiques. La méthodologie repose sur une approche qualitative et s'appuie sur une revue documentaire à la fois des lois sur la faillite et de la littérature spécialisée sur le phénomène de la faillite d'entreprise. À cette fin, une matrice comparative est développée avec les lois sur la faillite de la Colombie afin de les comparer à celles des cinq pays les plus influents du monde: le Japon, l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni et les États-Unis. Les résultats ont permis d'identifier des différences substantielles dans la législation sur la faillite des cinq pays, parmi lesquelles les inclinaisons de la protection des tiers, car dans certains

cas ils cherchent à protéger l'économie en général, dans d'autres ils dénotent des préférences pour le maintien de l'emploi ou des relations commerciales, mais en général ils coïncident dans l'organisation de l'administration des entreprises. On peut donc conclure que la réglementation prend en compte une diversité d'éléments qui, selon l'analyse des variables, visent tous à stabiliser l'économie du pays afin d'éviter un effet domino dans la chute des entreprises causée par la cessation de paiement des obligations acquises.

**Mots clés:** comptabilité; droit de l'insolvabilité; régime de l'insolvabilité.

**Classification JEL:** G33; G34; E01.

## 1 . INTRODUCCIÓN

En la actualidad existe una diversidad jurídica e incluso de parámetros económicos y financieros entre las diferentes leyes de insolvencia y reorganización financiera a nivel mundial para determinar si una empresa presenta fracaso empresarial o no. Cuando nos enfocamos a determinar el fracaso empresarial, nos encontramos con varios de sus componentes, pero también con desacuerdos en la conceptualización de los términos. Según Espinosa, Molina y Vera (2015), incluso ni siquiera el término "fracaso empresarial" es aceptado uniformemente y menos aún en sus variables o componentes de liquidez, solvencia y rentabilidad mínima exigida en los modelos de formulación y evaluación de los proyectos de inversión. Algunos expertos utilizan como sinónimos los términos "insolvencia", "empresa liquidada", "colapso empresarial" o "recesión económica", que se utilizan como sinónimos de fracaso, pero con variantes diversas (Quintana y Gallego, 2004; Poveda, 2004).

Por otro lado, Cáliz (2016) apunta que el éxito empresarial se denomina, dentro de la línea de investigación sobre los modelos para predicción de fracasos empresariales, "empresa sana" y "empresa no fracasada". En el primer supuesto apunta Ibarra (2002) que el término sano es sinónimo de éxito, y por tanto, cumple con los objetivos de la maximización del valor empresarial basado en los modelos modernos de las finanzas corporativas.

En el segundo caso el criterio es diferente, ya que la definición de "no fracaso" aunque no satisface las variables del éxito empresarial, será suficiente que no se cumplan los supuestos que definen el fracaso empresarial en determinada ley concursal de algún país para que a la empresa se le clasifique también como "sana" o "no fracasada", aunque no exitosa.

Sin embargo, el problema primario reside en que entre las diversas leyes concursales (liquidación) y paraconcursoales (suspensión de pagos y reorganización financiera) hay algunos aspectos comunes y desacuerdos importantes que van desde la definición de insolvencia hasta el momento puntual en que hay que declarar dicho estado (“gone concern” o negocio en liquidación). Además, también hay diferencias en las leyes de insolvencia sobre qué persona o institución tiene la potestad para iniciar el trámite de concursal y terminar con el concepto o estatus de negocio en marcha (“going concern”). Estos sujetos que inician el proceso de concursal pueden ser el empresario, el gobierno, los acreedores, los sindicatos o un conjunto de ellos, dependiendo del país y los acuerdos internacionales que adopta cada Estado soberano.

Como observaremos a lo largo de esta investigación de tipo documental, a través de un análisis comparativo de algunas de las principales leyes concursales del mundo con respecto a la que se aplica en Colombia (Ley 1116 de 2006), la diferencia de criterios principalmente se enfoca al grado de avance de la crisis financiera y económica de la empresa. En este sentido, las causas de este problema se evidencian de manera central sobre la diversidad de criterios y tipos de insolvencias que adoptan los diversos analistas, investigadores y autoridades gubernamentales para que consideren un hecho de insolvencia empresarial y su posterior propuesta de reorganización financiera. Por ende, es importante realizar este estudio ya que contribuirá a evitar posibles confusiones en el momento de aplicar o investigar estas normatividades.

Esta investigación se realizó con el fin determinar las principales similitudes y diferencias de las normas sobre insolvencia económica colombiana y de otros cinco países potencias, según el Fondo Monetario Internacional en el año 2021. Para ello se hizo un comparativo de las diferentes normatividades sobre insolvencia económica

en términos de similitudes y diferencias, así mismo fue necesario identificar algunos puntos fuertes y débiles del marco jurídico y las normas colombianas con respecto al tratamiento jurídico de los otros cinco países considerados grandes potencias económicas, y finalmente se establecieron los elementos jurídicos internacionales que podrían ser aplicables al marco normativo colombiano en términos de insolvencia económica.

## 2. REVISIÓN TEÓRICA

En principio cualquier término que sea seleccionado como fracaso empresarial representará siempre un conjunto de problemas, de normas de jurisprudencia, definiciones y parámetros conceptuales cualitativos y cuantitativos, de criterios económicos, así como financieros, que imposibilitan tener una estandarización entre las leyes concursales de los países y que origina a su vez un problema significativo para iniciar una reorganización financiera homologada a nivel internacional (Hernández, 2007; Arroyave, 2012).

Para llegar al concepto de reorganización empresarial se puede comenzar a nivel financiero por considerar su unidad temporal a largo plazo, es decir, existe un acuerdo generalizado sobre lo que se entiende por éxito empresarial a corto plazo y a largo plazo (Ugalde, 2004; De Carlos *et al.*, 2011; Arbeláez *et al.*, 2020). En este sentido, financieramente se consigue éxito empresarial a corto plazo porque principalmente se ha alcanzado a obtener una óptima liquidez. Pero cuando hablamos del éxito empresarial a largo plazo es porque la dirección de la empresa ha logrado maximizar sus beneficios o maximizar el valor de la empresa, o llegó a la mejor combinación entre ambos casos.

En los estudios sobre los modelos predictivos resalta el interés del analista sobre los períodos largos que oscilan entre cinco y diez años, ya

***La insolvencia técnica se presenta cuando no hay liquidez para cumplir con los pasivos a corto plazo. Si no se supera esto, los pasivos tienden a ser superiores a los activos corrientes y, como consecuencia, el patrimonio será negativo ... La insolvencia técnica se considera la frontera entre el fracaso económico y el fracaso financiero.***

que es el período que determina la continuidad de la empresa. Por esta razón, consideramos que los objetivos a largo plazo son los que se debe tener en cuenta para definir el éxito empresarial (Peñaloza, 2004).

Por otra parte, al revisar la gran variedad de literatura especializada y algunas de las principales ideas de las leyes concursales y paraconcursoales, se puede constatar que existen varios criterios para definir este término como variable dependiente (Matus, 2005; Arruñada, Copo y Muñoz, 2020). En la mayoría de los documentos encontramos que los criterios utilizados están bastante bien fundamentados y en ocasiones solo difieren sobre el avance de las dificultades de la empresa para considerarla fracasada. Algunos de los ejemplos más interesantes del fracaso empresarial que se identificaron a lo largo del análisis, son:

- No alcanzar los objetivos a largo plazo que caracterizan al éxito empresarial.
- Entrar en insolvencia financiera (falta de capacidad de pago de pasivos vencidos).
- Entrar en insolvencia económica (falta de capacidad para generar beneficios).
- Entrar en cesación de pagos dentro de la fase de suspensión de pagos.
- Entrar en cesación de pagos dentro de la fase de insolvencia.
- Entrar en colapso o caída de la empresa.
- Cese de sus actividades.

Por otro lado, el fracaso empresarial tiene varios nombres, pero predomina el de insolvencia, ya que puede ser declarado inicialmente según las leyes concursales de las grandes potencias económicas, los actores como los dueños de la empresa, acreedores principales, las autoridades gubernamentales responsables de las auditorías y las legislaciones concursales (Da Silva *et al.*, 2012).

No entrar en insolvencia es mantener el principio contable de continuidad o período contable. Las empresas que entran en crisis o fracasadas

no suspenden sus actividades comerciales, operativas o financieras necesariamente, como podría suponerse, ya que pueden optar por alternativas voluntarias y negociadas para tratar de reorganizarse financieramente (Blum, 1974; Cuervo y Rivero, 1986; Echavarría, 2007). Un caso común es un trato directo con los acreedores mediante la reestructuración del calendario de pagos y el monto de sus créditos o quitas. Sin embargo, si el fracaso empresarial es prolongado, aun así se puede optar por otras formas como una fusión, absorción o "reingeneering" (Rodríguez *et al.*, 2003; Terreno *et al.*, 2017).

En la práctica, aplicar en una ley concursal o paraconcursal es la última alternativa, pues es un procedimiento que tiene desarrollo a largo plazo y tiene valor económico representativo. A partir de esto la insolvencia no obedece solo a una situación económica determinada ya que intervienen otros criterios de tipo jurídico, político, estratégico y económico (Gabas, 1990; Jiménez, 1996; Vásquez y Ángel, 2011; Moyer, 1977).

La insolvencia técnica se presenta cuando no hay liquidez para cumplir con los pasivos a corto plazo. Si no se supera esto, los pasivos tienden a ser superiores a los activos corrientes y, como consecuencia, el patrimonio será negativo (Ortega, 1977; Poblano, 1994; Van, 1997). La insolvencia técnica se considera la frontera entre el fracaso económico y el fracaso financiero.

Para Altman *et al.* (1993, p.4) el fracaso financiero viene dado por el fracaso económico y en ocasiones por la falta de jurisprudencia adecuada no se determina la insolvencia técnica, y entonces las empresas continúan su actividad financiera, aunque sin ninguna posibilidad de éxito empresarial (Altman *et al.*, 1998; García *et al.*, 2022).

No obstante, es complejo determinar a nivel financiero y jurídico el fracaso empresarial como sinónimo de insolvencia a través de diferentes

criterios de leyes concursales actuales en varios países del mundo. En consecuencia, Cibils, Weisbrot & Kar (2002) mencionan desde el campo jurídico el concepto de cesación de pagos como la acción de no atender los compromisos o las cuentas por pagar y así se da un sistema paraconcursal y concursal considerado en los siguientes casos y está presente en todas las legislaciones relacionadas:

- Cuando el deudor solicita la declaración de insolvencia.
- Cuando el deudor solicita la suspensión de pagos y no procede, o bien, si se concede dicha suspensión esta no se concreta en un convenio con los acreedores.
- Cuando el deudor no cumple las obligaciones adquiridas en un convenio hecho en la declaración de suspensión de pagos.

En el estudio de Bukovinsky (1993), la organización se considera en insolvencia si ha sido registrada para su protección bajo el capítulo XI del Código de Quiebras de Estados Unidos. En caso contrario, la empresa no se considerará en insolvencia si no se incluye en este.

Van Hemmen (1997, p. 17) en su tesis sobre el procedimiento concursal en España, afirma que existen varias señales financieras del fracaso empresarial: patrimonio neto contable negativo (insolvencia económica); impago a proveedores (insolvencia financiera); descubiertos bancarios (insolvencia financiera) y entrada en el procedimiento concursal (cesación de pagos). Paralelamente, se determina que la entrada en el sistema concursal es más importante que la predicción del fracaso empresarial (Morales *et al.*, 2022), los dos procedimientos para entrar a dicho sistema concursal:

- El procedimiento de reestructuración: cuando existe una crisis transitoria y una salida negociada.
- El procedimiento liquidatorio: se da cuando el valor separado de los activos es mayor que el valor de la empresa en marcha.

*En Colombia se considera insolvente con la situación de cesación de pagos o de incapacidad de pago inminente, concordando con la ley de Japón; sin embargo, Japón delimita el proceso para la liquidación del deudor, pero en Colombia se pretende dar continuidad a la empresa; para el caso de Alemania, define la insolvencia como la realización de bienes del deudor y distribución del producto para preservar la empresa, teniendo en común con Colombia la preservación de la empresa.*

Otro aspecto interesante antes de entrar a analizar un procedimiento concursal y determinar si una empresa se clasificará como fracasada o no, es saber distinguir si la crisis es transitoria o crónica para poder afirmar que una empresa ha tenido fracaso empresarial definitivo (Lopez, 2001; Reboredo, 2004). Al respecto, consideramos que sería interesante en posteriores estudios comparar algunas de las variables más importantes que marcan las diferentes legislaciones de países con economías abiertas para declarar a una empresa en suspensión de pagos e insolvencia.

### 3. METODOLOGÍA

La presente investigación se basa en una revisión documental, tanto de leyes concursales como de literatura especializada sobre el fenómeno del fracaso empresarial, desde un enfoque en esta primera etapa de carácter conceptual. Para ello se delimita un alcance del estudio en términos descriptivos que se llevó a cabo mediante la revisión documental de diferentes textos (artículos resultados de investigación, informes, actas, entre otros), los cuales se recopilaban mediante el uso de palabras clave como: insolvencia, proyectos concursales, liquidación, reorganización empresarial, entre otras palabras que contribuyeron con la selección del material de estudio en el ámbito nacional e internacional. Posteriormente se desarrolla una matriz comparativa con las leyes concursales de Colombia para compararlas con las de cinco países que influyen más a nivel mundial: Japón, Alemania, Francia, Reino Unido y Estados Unidos. El análisis comparativo incluye 12 de las principales variables o componentes de cualquier ley concursal o de insolvencia y son:

- 1) Concepto o definición de insolvencia.
- 2) Objetivos del procedimiento concursal.
- 3) Requisitos.
- 4) Potestad de la solicitud.
- 5) Reclamos sobre solicitud.

- 6) Quién decide en la fase inicial de la solicitud de insolvencia.
- 7) Control durante el procedimiento de insolvencia y liquidación o reorganización.
- 8) Suspensión de pagos.
- 9) Financiación prioritaria.
- 10) Presentación.
- 11) Contenido.
- 12) Aprobación y efectos.

Seguidamente la investigación se apoya para hallar la población del estudio, en la base de datos del Fondo Monetario Internacional, FMI. En este sentido, se integran aquellos países en los cuales la ley tenga una antigüedad de diez años o superior de la vigencia de la ley de insolvencia; en el caso de India la ley entró en vigor en 2015, por lo cual solo cuenta con siete años de ejecución y por esto descartamos la ley del Código de Insolvencia y Quiebras de India en 2015.

No obstante, aunque China se integra en la población de estudio, este país cuenta con una economía muy cerrada y apoyada por el gobierno y no divulga las noticias económicas a nivel mundial; para el ejemplo es el caso de la empresa Evergrande, que se encontraba en insolvencia y para sorpresa del mundo apenas se dio a conocer la noticia a finales de 2021 cuando desde 2019 ya estaba en la crisis, por esta razón no se tiene en cuenta como objeto de estudio la Ley de quiebra empresarial de la República Popular China.

Finalmente, para el análisis de la información recopilada se estructuraron tres matrices en Excel, en la primera se establecieron los criterios entre similitudes y diferencias de las diferentes normativas, con la segunda encontramos aquellos puntos débiles y fuertes de las leyes de cada país y, por último, se listan los elementos jurídicos que podrían ser aplicados en la ley colombiana.

## 4. RESULTADOS

Partiendo del objetivo de esta investigación, que se refiere a las diferencias y similitudes de las leyes de las grandes potencias mundiales que son Japón, Alemania, Francia, Reino Unido y Estados Unidos, dichas normatividades se comparan con la ley de insolvencia colombiana; por tanto, se vio necesario hacer un cuadro resumen que abarca los aspectos generales de cada una para así efectuar los diferentes análisis. Se tomaron como base las variables: concepto, objetivos, requisitos, reclamos, la potestad de solicitud, control, financiación, presentación y aprobación.

Después de este estudio se evidenció con más claridad las herramientas para hacer una clasificación adecuada en cada una de las variables con las cuales la Ley 1116 de 2006 se acoplaban a cada una de ellas. En Colombia se considera insolvente con la situación de cesación de pagos o de incapacidad de pago inminente, concordando con la ley de Japón; sin embargo, Japón delimita el proceso para la liquidación del deudor, pero en Colombia se pretende dar continuidad a la empresa; para el caso de Alemania, define la insolvencia como la realización de bienes del deudor y distribución del producto para preservar la empresa, teniendo en común con Colombia la preservación de la empresa.

En Francia la quiebra es la incapacidad de dirigir, gestionar o administrar el pago de los acreedores, siendo el país que manifiesta más apoyo para mejorar los procesos administrativos y de gestión que el resto de los países analizados. En Reino Unido definen la insolvencia como un acuerdo voluntario para una composición en pago de sus acreedores; en cuanto a Estados Unidos, cuando el deudor no está condicionado a pagar a sus acreedores.

Ahora bien, respecto a la variable "Objetivo", se analiza que todo tipo de ley de cualquier lugar

o rama tiene un origen, es decir, un para qué es creada, y por ende, es inherente a la creación de la ley establecer el objetivo ya que denomina el fin al que se desea llegar o la meta que se presente lograr partiendo de un alcance y límite. Teniendo en cuenta lo anterior, es importante la diversidad que encontramos en los hallazgos, aunque todas las leyes tienen como marco de referencia el modelo internacional de la Comisión de Naciones Unidas para el Desarrollo Mercantil Internacional (CNUDMI/UNCITRAL), el objetivo varía sustancialmente de un país a otro, encontrando los siguientes resultados:

Inicialmente, del 100% de las leyes analizadas, 28% tienen como objetivo “la satisfacción de los acreedores”, es decir, muestra considerablemente inclinación a proteger mayoritariamente los intereses de los acreedores que los del mismo deudor, en las leyes de Alemania, Reino Unido y Estados Unidos.

Los objetivos “Preservar las empresas viables” y “Reorganización de la empresa” ocupan el segundo puesto en este *ranking*, ambos tienen una participación de 18%. El primer objetivo lo tienen las leyes de Colombia y Francia, notando inclinación por salvar a la empresa y al deudor; en el caso del segundo objetivo, lo encontramos en Japón y Estados Unidos; en toda la interpretación de ambas leyes se evidencia una particular simpatía hacia el deudor con el fin de no afectar la dinámica económica en el interior del país. Cabe mencionar que se encontraron cuatro conceptos que solo se tienen en cuenta en cuatro países:

- “Normalizar sus relaciones comerciales y crediticias” complementa el objetivo fundamental de Colombia, siendo el único país que se enfoca en la normalización de las relaciones.
- “Asegurar oportunidades” es el principal enfoque de Japón, en donde prima la estabilidad económica.
- “Mantenimiento del empleado”, sorprendentemente Francia es el único país que procura

por el empleado y su estabilidad, uniendo este objetivo con la preservación de las empresas.

- “Venta de la empresa”, en Alemania, a pesar de satisfacer a los acreedores a su vez tiene como objetivo la venta de la empresa.

En cuanto se refiere a requisitos, es fundamental para limitar el acceso a la ley concursal, si la ley fuese abierta para cualquier persona natural o jurídica podrían ingresar deudores que no tuviesen la necesidad, es decir, la ley se crea con el fin de reglamentar un proceso y en ese mismo proceso estructurar todo su contenido; así pues, analizamos esta variable y nos encontramos con los siguientes datos:

Respecto al “Incumplimiento de pagos” se puede observar que 34% de los países analizados tienen esta variable como principal requisito, siendo estos Colombia, Alemania y Reino Unido, ya que por medio del incumplimiento de los pagos las entidades pueden acceder a la respectiva ley de insolvencia. La variable “Incumplimiento de obligaciones” es muy similar a la anterior y la aplican Estados Unidos, Francia y Colombia (Montalván *et al.*, 2011; Imaicela *et al.*, 2019).

De otro lado, se observó que en el aspecto “Condición comerciante” en Japón la Ley es más flexible, porque con esta variable aplican gran cantidad de entidades, al tener en cuenta que ese país busca una economía estable y sólida. Respecto a “Sobreendeudamiento” se encuentra que, al demostrar la poca capacidad adquisitiva y falta de liquidez, se puede aplicar a la ley de insolvencia como lo establece la ley alemana.

Más adelante en la variable “Documentos legales” se analiza que en Estados Unidos el requisito principal es dar a conocer el estado de la entidad mediante diferentes documentos con los que se pueda evidenciar poca capacidad económica para cumplir con sus obligaciones. En la potestad de solicitud se revisa quién tiene el derecho o el poder de enviar el

candidato para aplicar a la ley de insolvencia determinada. En esta se encuentran:

- “Acreedores” En todos los países analizados los acreedores tienen la potestad de registrar las entidades al régimen de insolvencia, para así velar por una buena economía y garantizar su pago para el desarrollo de sus actividades.
- “Deudores” Al revisar la normatividad, se encuentra que los deudores tienen la autoridad de radicar la solicitud a las leyes de insolvencia, excepto en Reino Unido, en donde solo pueden hacerlo los acreedores.
- “Empleados” Francia al proteger a los empleados les da el poder de realizar la solicitud y radicación de la norma en las diferentes empresas.
- “Tribunal” Esta variable la cumple Francia; al analizar este apartado se puede concluir que este país tiene mucha más flexibilidad en la potestad para aplicar a la ley de insolvencia.

En cuanto a reclamos sobre la solicitud, estos se definen como el tiempo establecido para hacer reclamos después de la solicitud del deudor para ingreso al proceso de insolvencia (Durango *et al.*, 2021). Este reclamo puede ser realizado por los diferentes actores involucrados con la empresa; el tiempo establecido para los reclamos se observa en la tabla 1.

**Tabla 1.** Reclamo sobre solicitud.

País	Días
EE.UU.	-
Alemania	3
Colombia	10
Japón	14
Francia	15
Reino Unido	28

Fuente: Las autoras (2022).

La novedad más representativa en esta variable es que Estados Unidos no limita el tiempo para hacer reclamos, estos pueden darse

*... se analiza que todo tipo de ley de cualquier lugar o rama tiene un origen, es decir, un para qué es creada, y por ende, es inherente a la creación de la ley establecer el objetivo ya que denomina el fin al que se desea llegar o la meta que se presente lograr partiendo de un alcance y límite. Teniendo en cuenta lo anterior, es importante la diversidad que encontramos en los hallazgos, aunque todas las leyes tienen como marco de referencia el modelo internacional de la Comisión de Naciones Unidas para el Desarrollo Mercantil Internacional (CNUDMI/UNCITRAL), el objetivo varía sustancialmente de un país a otro ...*

***La financiación prioritaria se refiere a la clasificación de las acreencias reconocidas y la prioridad de pago de unas más que otras, aquí se tiene en cuenta el grado de importancia de las categorías en cada país; para el caso de Colombia se determina como prioridad para pagar las obligaciones laborales y estatales; para el resto de los países se tienen en cuenta los gastos, mientras que los reclamos tiene prioridad en el orden establecido. En esta variable la totalidad de los países tienen la priorización en el pago de las acreencias.***

durante el inicio o al final de la ejecución del proyecto, teniendo en cuenta que el objetivo principal del proceso concursal se enfoca en la administración justa y eficiente. El promedio de días es de 14, estando Colombia por debajo del promedio con 10 días, siendo el tercer país con menos tiempo para recibir reclamos; para el caso de Reino Unido, es el país que concede más días y Alemania en el otro extremo es el país con menos tiempo de espera, 3 días.

Esta fase es una de las más importantes en el proceso de insolvencia, aquí se decide si se puede continuar con el proceso; en la investigación encontramos cuatro actores que pueden decidir en esta fase y su participación se distribuye de la siguiente manera:

En la investigación se evidencia qué países se apoyan en el Tribunal para decidir sobre la continuidad de la empresa en el proceso de insolvencia, estos países son: Colombia, Japón, Alemania y Francia; sin embargo, en Alemania no solo es el tribunal quien toma la decisión, también tienen en cuenta a la junta de acreedores (grupo conformado por los acreedores externos de la empresa en proceso de insolvencia); por su parte, en Reino Unido se nombra un síndico administrativo con acreedores, quienes tienen muchas facultades para tomar decisiones; para el caso de Estados Unidos esta decisión está tomada por el mismo deudor y el tribunal es quien lidera el proceso.

El control en la empresa representa una etapa fundamental del proceso, la que le da cierre al ciclo y lo renueva mediante la verificación del cumplimiento de las reglas establecidas para la ejecución del proyecto; su implementación permite apreciar qué va bien y cuáles aspectos deben mejorar con el fin de generar acciones, tanto correctivas como preventivas, sobre los elementos planificados originalmente (Restrepo *et al.*, 2020; González y Peña, 2022; Quintero *et al.*, 2022).

En Colombia el ente encargado de ejercer control sobre el cumplimiento del marco legal es la Superintendencia de Sociedades; en Japón, Alemania y Francia el administrador es quien ejerce el control, particularmente en los dos últimos países ejerce conjuntamente el administrador con el deudor; en Reino Unido y en Estados Unidos es el síndico administrativo; la tabla 2 ilustra la participación de las variables.

**Tabla 2.** Potestad de solicitud.

Potestad de solicitud	Participación
Superintendencia de Sociedades	11,11%
Administrador	33,33%
Deudor	33,33%
Síndico administrativo	22,22%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Las autoras (2022).

Por otro lado, la suspensión de pagos es el acto en donde temporalmente se congelan las acreencias reconocidas en el proceso y se van pagando de acuerdo con la calificación de los acreedores y el flujo de efectivo presentado en la audiencia de aprobación; particularmente la ley 1986 de Reino Unido es la única que no menciona la suspensión de ejecuciones legales, es decir, que esta ley en su naturaleza pretende hacer una propuesta entre la compañía y sus acreedores para una composición en pago de sus deudas o un esquema de arreglo de sus asuntos denominándose así como un “acuerdo voluntario”. Por otro lado, Colombia coincide con Japón, Alemania, Francia y Estados Unidos en suspender los pagos de las acreencias reconocidas. Sin embargo, Alemania se destaca porque limita la suspensión de los pagos mientras dure el procedimiento y no se permiten ejecuciones para acreedores individuales.

La financiación prioritaria se refiere a la clasificación de las acreencias reconocidas y la prioridad de pago de unas más que otras, aquí se tiene en cuenta el grado de importancia de

las categorías en cada país; para el caso de Colombia se determina como prioridad para pagar las obligaciones laborales y estatales; para el resto de los países se tienen en cuenta los gastos, mientras que los reclamos tiene prioridad en el orden establecido. En esta variable la totalidad de los países tienen la priorización en el pago de las acreencias.

En el proceso concursal se debe socializar y presentar la calificación de créditos y las acreencias reconocidas en el proceso; para ello se debe cumplir con la asistencia de algunos o todos los actores involucrados en el proceso y en el análisis de esta variable se encuentra que Francia es el único país que solicita la presencia del deudor, acreedores y el administrador nombrado por el tribunal; en cuanto a Colombia y Estados Unidos, se solicita la presencia del deudor y los acreedores; para el caso particular de Japón y Reino Unido, se requiere la asistencia del síndico de acreedores previamente conformados de acuerdo con las condiciones impartidas en la ley de cada país.

El contenido de la documentación de la ley requiere la calificación de las acreencias reconocidas, esto se menciona en la variable de financiación prioritaria: en Reino Unido se conforma la junta de acreedores garantizados; para el caso de Colombia los acreedores son más individualistas; en Japón se crean subgrupos en el mismo comité de acreedores y en Reino Unido se crea un comité de la empresa o representantes del personal.

En la aprobación y efectos, la fase es determinante en el proceso de insolvencia, ya que una vez se cumpla con los criterios y condiciones para el ingreso al proceso, se sigue con la aprobación de los actores involucrados para que la empresa pueda o no ingresar; en el análisis de la variable encontramos lo siguiente:

Los países coinciden en que el tribunal es quien aprueba; sin embargo, en países como Colombia, Estados Unidos y Alemania solicitan

el voto positivo de la mayoría en cada clase de acreedores, tanto en número como en valor de sus créditos. Para el caso de Reino Unido la aprobación se realiza en las reuniones convocadas de acreedores, sujeta a cualquier orden dictada por el tribunal.

#### 4.1 PUNTOS FUERTES Y DÉBILES DE LAS LEYES DE QUIEBRA E INSOLVENCIA DE COLOMBIA VS. CINCO PAÍSES

En aras de establecer los puntos fuertes y débiles de las leyes de quiebra e insolvencia de los países considerados, Colombia, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido y Estados Unidos, se procedió a analizar cada una de estas normatividades, en las que se determina que cada una de estas es bastante diferente y se puede complementar aplicando diferentes conceptos teóricos.

Inicialmente se reconoce que la Ley 1116 de 2006 presenta una estructura adecuada para el desarrollo de procesos concursales, la cual contiene una regulación específica, unas proyecciones económicas que se deben cumplir y un control intensivo que saca a flote las empresas; pueden acceder personas naturales y jurídicas cumpliendo los lineamientos requeridos para seguir con este proceso. Desde el año 2020 se han ido implementando políticas públicas que buscan subsanar los impactos económicos que ha dejado el Covid-19 en la sociedad, pero no hay mayor difusión e información a los empresarios y contadores públicos; esto permite la no aplicación y el incumplimiento de la norma.

La situación expuesta puede terminar por el cumplimiento de lo pactado en el acuerdo, en cuyo caso se supone que la compañía logró superar la crisis a la que se enfrentaba,

o de manera alterna, por el incumplimiento en los pagos pactados, caso en el cual la consecuencia para la compañía será iniciar un proceso de liquidación obligatoria (Cuervo y Rivero, 1986; Blum, 1974).

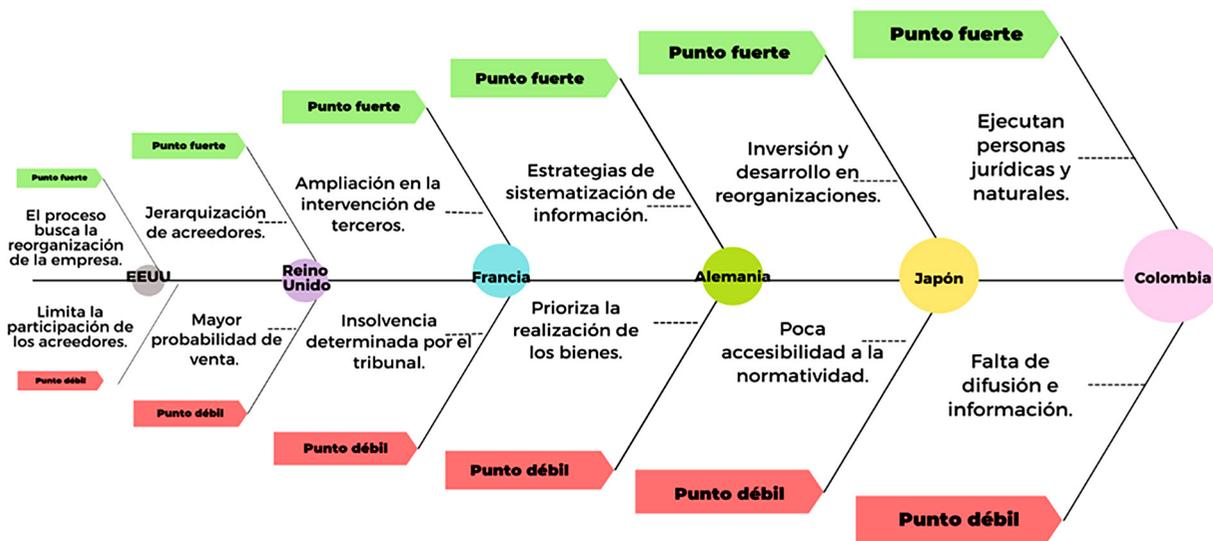
Bajo otro escenario, Japón se centra en buscar la normalización económica para que así exista una economía estable en ese país con el fin de crecer cada día y apoyar a los negocios locales con el abastecimiento y progreso social. Pero la ley de quiebra tiene muy poca aplicabilidad, ya que solo pueden acceder a esta las entidades que tengan más de quinientos acreedores, dejando de lado a los comerciantes que no son muy conocidos y a las pequeñas empresas que apenas están surgiendo en un país tan competitivo.

En Alemania existe la posibilidad de tener fácil acceso a la tecnología, por medio de estrategias de sistematización y así tener una información confiable y siempre a la mano, pero no hay grandes beneficios para los deudores, los cuales se ven afectados por la gran protección a los acreedores.

En el caso de Reino Unido se debe hacer una jerarquía de sus acreedores, buscando así un orden y un plan de pago para ir subsanando sus obligaciones requeridas; a pesar de esto, siempre existe la posibilidad de la venta de la empresa.

En Estados Unidos se permite la reorganización de la empresa mediante la participación de los intermediarios, quienes hacen un seguimiento al cumplimiento de las obligaciones, pero no se permite a los acreedores tomar decisiones ni tener un control detallado del proceso. Finalmente, la Figura 1 sintetiza los puntos fuertes y débiles de las leyes de quiebra.

**Figura 1.** Puntos fuertes y débiles de las leyes de quiebra e insolvencia de Colombia vs. cinco países.



Fuente: Las autoras (2022).

## 4.2 ELEMENTOS JURÍDICOS INTERNACIONALES QUE PODRÍAN SER APLICABLES EN EL MARCO JURÍDICO COLOMBIANO DE INSOLVENCIA

Este resultado se centra en determinar los elementos jurídicos internacionales que podrían ser aplicables en el marco jurídico colombiano de insolvencia. Al revisar cada una de las leyes mencionadas se pudo observar que todas cumplen con diferentes parámetros y estructuras organizadas, las cuales son muy semejantes, para así facilitar el entendimiento y acceder a los beneficios brindados aplicando a la ley de insolvencia.

Después de realizar este estudio se encontraron diferentes variables que se pueden aplicar a

la ley de insolvencia colombiana, información dentro de la cual se complementa y analiza si es posible aplicarla. Los elementos identificados se extrajeron de los artículos y capítulos próximamente mencionados (ver la tabla 3).

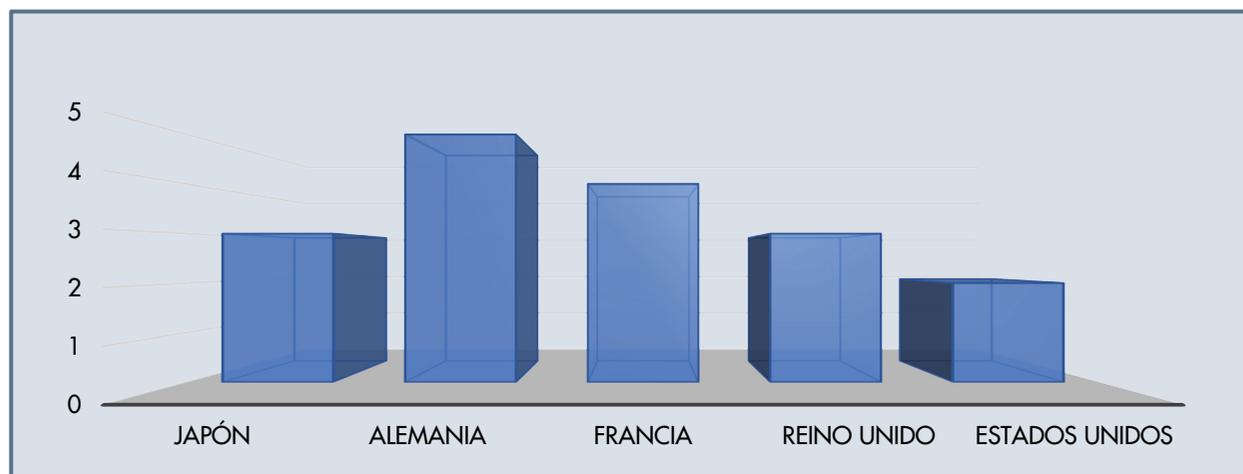
Los elementos seleccionados son: aceptación y confirmación del plan, activos de la sociedad, apelación del tribunal, casos especiales, disposiciones generales, formularios, garantías de pago, información, reclamaciones fundamentales, sanciones, satisfacción de los acreedores, seguimiento y cumplimiento del plan, soluciones y terminación de los procedimientos. Estos elementos han sido analizados con cada país para así ver cuál variable se puede aplicar en Colombia y revisar su concurrencia en cada uno de estos (ver la figura 2).

**Tabla 3.** Elementos jurídicos internacionales que podrían ser aplicables en el marco jurídico colombiano de insolvencia.

Listado de elementos	Japón	Alemania	Francia	Reino Unido	Estados Unidos
Aceptación y confirmación del plan		Artículo 235			
Activos de la sociedad			capítulo 4		
Apelación del tribunal				Parte 2	
Casos especiales				Parte 3	
Disposiciones generales	Capítulo 1	Primera parte	Título 1		Capítulo 15
Formularios					Capítulo 18
Garantías de pago			Artículo 185		
Información				Parte 5	
Reclamaciones fundamentales	Capítulo 4				
Sanciones	Capítulo 7				
Satisfacción de los acreedores concursales		Artículo 186			
Seguimiento y cumplimiento del plan		Artículo 250			
Soluciones			Artículo 75		
Terminación de los procedimientos		Artículo 208			

Fuente: Las autoras (2022).

**Figura 2.** Países que cuentan con más elementos.



Fuente: Las autoras (2022).

Se puede observar que Alemania cuenta con más elementos para complementar el marco normativo colombiano: se puede encontrar el artículo 235, que trata sobre la fecha de decisión y votación, en donde se fija una fecha no mayor a un mes para que se discuta el plan de insolvencia y los participantes voten; por su parte, los artículos 186, 250 y 208 están destinados al seguimiento, el cumplimiento y terminación del procedimiento, los cuales se desestiman si el deudor no ha cumplido con los exámenes, se ha presentado violación de las normas o existe insuficiencia de bienes para cubrir.

Para el caso de Japón, se escogieron los siguientes elementos: disposiciones generales, reclamaciones fundamentales y sanciones correspondientes al capítulo 1, el cual hace énfasis en los conceptos de quiebra, acreedor, deudor, síndico, entre otros. El capítulo 4 explica los tipos de créditos y los que aplican en la ley de insolvencia, y el capítulo 7 trata las reglas generales y el método de intercambio.

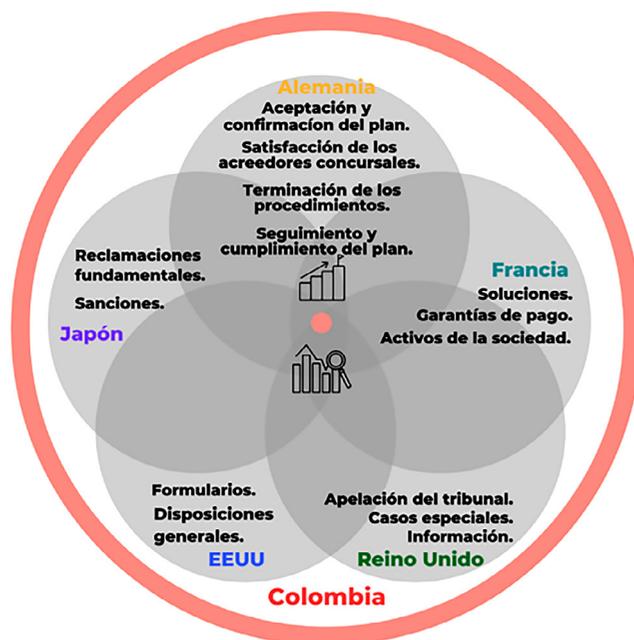
En Francia se escogieron las variables de activos de la sociedad, disposiciones generales,

garantías de pago y soluciones relacionadas en el capítulo 1, título 1, artículos 185 y 175, en donde se indica la aplicabilidad en las entidades, procedimiento que está abierto a cualquier empresa y se debe garantizar el debido pago a los empleados y acreedores por medio del aseguramiento de los activos y así responder con sus acreencias.

Reino Unido tiene la apelación, los casos especiales y la información documentada en los títulos 2, 3 y 5, en donde se revisa los efectos de la aprobación por medio de diferentes requisitos como la participación en la junta de acreedores, el voto en la apelación y cuándo deja de tener efecto y no se ha pagado nada acordado.

Respecto a Estados Unidos, se escogieron los elementos de disposiciones generales, siendo este el más consultado por todos los países en función del alto grado de información, requerimientos y formularios para la solicitud del estado de insolvencia en este país, relacionado los capítulos 15 y 18, respectivamente. En ese sentido, la figura 3 hace una conexión sobre los elementos que podrían ser aplicados en Colombia.

**Figura 3.** Elementos jurídicos internacionales que podrían ser aplicables.



Fuente: Las autoras (2022).

## 5. CONCLUSIONES

Al revisar las normatividades se halló una diversidad de elementos en cada una de las leyes, que, según el análisis de las variables, todas están encaminadas a estabilizar la economía del país para evitar un efecto dominó en la caída de las empresas ocasionada por la cesación de pagos en las obligaciones adquiridas. Sin embargo, es importante mencionar que cada una de las leyes tiene una inclinación particular sobre algún tipo de actor involucrado en el proceso.

Se logró observar que los estados proteccionistas como el japonés y el francés siempre buscan fortalecer las organizaciones por medio de diferentes estrategias de crédito, financieras y económicas, con el fin de lograr la recuperación de estas, brindando estabilidad y dándole confianza al ciudadano que quiera invertir en la creación de las empresas. En cambio, en Estados Unidos y Reino Unido se busca el dinamismo económico, que privilegia el bienestar del acreedor, generando la liquidación de las empresas para así satisfacer a estos, ya que esta economía es capitalista.

En conclusión, esta investigación fue un gran elemento de análisis y revisión porque determinó algunas controversias, situaciones, retos y avances del modelo económico de cada uno de los países analizados; además permitió conocer brevemente las estrategias que utilizan estas naciones para solucionar las dificultades económicas que se presentan en el día a día.

Por otro lado, la investigación determinó que a la fecha no existen estudios de este tipo o documentación; en segundo lugar, la ley 1116 en Colombia es desconocida por la mayoría de los empresarios e incluso por los asesores de las empresas; sin embargo, el apoyo e interpretación de las leyes tenidas en cuenta es fundamental en este proceso;

por esto, el soporte de la Superintendencia en cuanto a capacitación y promulgación de la ley es fundamental en el proceso de aprendizaje. Por tal razón recomendamos a este ente regulador establecer medios por los cuales se pueda llevar la información a las empresas para que tengan conocimiento de que existen herramientas brindadas por el gobierno que pueden coadyuvar en la crisis mitigando el impacto en sus acreedores. A nivel de recomendación, sería muy significativo que las instituciones de educación superior establezcan dentro de las ciencias económicas y administrativas una materia o curso en donde se eduque de manera profunda sobre los procesos concursales.

## REFERENCIAS

- Altman, Edward I. & Li Kao Duen Li (1988). Introducing Recursive Partitioning for Financial Classification: The Case of Financial Distress. *Studies in Banking and Finance*; Vol. 8, 197-223. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6261.1985.tb04949.x>
- Altman, Edward I.; Yehning, C. & Weston, F (1993). Financial Distress and Restructuring Models. December. Working Papers Series. New York University Salomon Center (S-94-34). <https://www.jstor.org/stable/3665535>
- Arbeláez, D. A. C.; Lora, A. A. A., y Villadiego, E. J. M. (2020). Análisis e impacto de la Ley de Reorganización Empresarial en la ciudad de Cartagena. *Dictamen Libre* (26), 99-113. <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/dictamenlibre/article/view/6185>
- Arroyave, S. T. (2012). Internacionalización de la PYME Latinoamericana: Referente para el éxito empresarial en Colombia. *Revista ciencias estratégicas*, 20(27), 119-132. <https://www.redalyc.org/pdf/1513/151325816009.pdf>
- Aruñada, B.; Copo, V., y Muñoz, M. M. (2020). Malas leyes: Aplicación al Derecho

- concurzal. Miguel Martínez Muñoz (coord.), *El acreedor en el derecho concursal y preconcursal a la luz del texto refundido de la Ley Concursal*, Civitas Thompson Reuters, Cizur Menor, 53-103. <https://arrunada.org/files/research/ARRU%C3%91ADA%202020%20Malas%20leyes%20con%20aplicaci%C3%B3n%20a%20Concursal%20Civitas.pdf>
- Blum, M. (1974). Failing Company Discriminant Analysis. *Journal of Accounting Research*. Spring, 1-25. <https://www.jstor.org/stable/2490525>
- Cáliz, C. G.; Martínez, L. B.; Vigier, H. P., y Núñez, J. J. (2016). El rol del empowerment en el éxito empresarial. *Investigación administrativa*, 45(117). <https://www.redalyc.org/pdf/4560/456046142002.pdf>
- Cibils, A.; Weisbrot, M., y Kar, D. (2002). La Argentina desde la cesación de pagos: el FMI y la depresión. *Realidad Económica*, 192, 14.
- Congreso de Estados Unidos (2009). Código de Estados Unidos Capítulo 11 Título 11.
- Congreso de la República de Colombia (2 de diciembre de 2006). Ley 1116. Por la cual se establece el régimen de insolvencia empresarial en la república de Colombia y se dictan otras disposiciones.
- Cuervo, A., y Rivero, P. (1986). El Análisis Económico-Financiero de la Empresa. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*; Vol. XV; No. 46; enero-abril, 16-33. [https://aecea.es/old/refc\\_1972-2013/1986/49-1.pdf](https://aecea.es/old/refc_1972-2013/1986/49-1.pdf)
- Da Silva, J. O.; Wienhage, P.; de Souza, R. P. S.; de Lyra, R. L. W. C., y Bezerra, F. A. (2012). Capacidad Predictiva de Modelos de Insolvencia con Base en Números Contables y Datos Descriptivos. *Revista de Educação e Pesquisa em contabilidade*, 6(3), 246-261. <https://www.redalyc.org/pdf/4416/441642777003.pdf>
- De Alemania (25 de enero de 1985). Ley 85-98. Relativa a la reorganización judicial y liquidación de sociedades.
- De Carlos, L.; Ripley, D. I.; Ventoso, A., y Bagaría, E. (2011). Procesos de reorganización empresarial: algunas propuestas de *lege ferenda*, 194-198.
- De Reino Unido (25 de julio de 1986). Ley de insolvencia de 1986. Esta versión de la Ley contiene disposiciones prospectivas.
- Durango, M. H.; Gallego, M. I. S.; Ardila, L. V., y González, C. C. (2021). Riesgos tributarios, penales y financieros en los contadores públicos y en las empresas por desarrollar una contabilidad creativa. *Revista En-contexto*, 9(15). <https://ojs.tdea.edu.co/index.php/encontexto/article/view/902>
- Echavarría Olózaga, H. (junio de 2007). Instituto de Ciencia Política. Obtenido de Instituto de Ciencia Política: <http://www.icpcolombia.org/dev/wp-content/uploads/2016/08/2007.06.01-Boleti%CC%81n-68-Ley-de-Insolvencia-Empresarial.pdf>
- Espinosa, F. R.; Molina, Z. A. M., & Vera-Colina, M. A. (2015). Fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en Colombia. *Suma de negocios*, 6(13), 29-41. <https://www.redalyc.org/journal/6099/609964673004/html/>
- Gabas, T. F. (1990): *Técnicas Actuales de Análisis Contable. Evaluación de la Solvencia Empresarial*. Ministerio de Economía y Hacienda, España.
- García, D. M. M.; González, C. C.; Mosquera, M. L. R., & Giraldo, S. Y. S. (2022). Identificación de los costos ambientales: estudio de caso en una empresa minera de Antioquia. *Revista Perspectiva Empresarial*, 9(1), 93-107. <https://revistas.ceipa.edu.co/index.php/perspectiva-empresarial/article/view/773>
- González, C. C., & Peña-Vinces, J. (2022). A framework for a green accounting system-exploratory study in a developing country context, Colombia. *Environment, Development and Sustainability*, 1-25. <https://link.springer.com/article/10.1007/s10668-022-02445-w>

- Hernández Fernández, L. (2007). Competencias esenciales y PYMEs familiares: Un modelo para el éxito empresarial. *Revista de Ciencias Sociales*, 13(2), 249-263. <https://www.redalyc.org/pdf/280/28011677005.pdf>
- Ibarra Mares, A. (2002). *Análisis de las dificultades financieras de las empresas en una economía emergente: las bases de datos y las variables independientes en el sector hotelero de la bolsa mexicana de valores*. Universitat Autònoma de Barcelona.
- Imaicela Carrión, R. D., Curimilma Huanca, O. A., y López Tinitana, K. M. (2019). Los indicadores financieros y el impacto en la insolvencia de las empresas. *Observatorio de la economía latinoamericana* (noviembre). <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/11/indicadores-financieros.html>
- Jiménez, S. M. (1996). Una Evaluación Crítica de la Investigación Empírica Desarrollada en Torno a la Solvencia Empresarial. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*; Vol. XXV, No. 87, abril-junio. 459-479. [http://www.aeca.es/old/refc\\_1972-2013/1996/87-6.pdf](http://www.aeca.es/old/refc_1972-2013/1996/87-6.pdf)
- López, A. S. (2001). Los modelos contable-financieros de predicción de la insolvencia empresarial. Una aportación y su aplicación a una muestra de empresas de los sectores textil y confección de la provincia de Barcelona (1994-1997). *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 575-578. <https://www.jstor.org/stable/42781398>
- Matus Acuña, J. P. (2005). Los criterios de distinción entre el concurso de leyes y las restantes figuras concursales en el Código Penal español de 1995. *Anuario de derecho penal y ciencias penales*, 463-494. [https://www.boe.es/biblioteca\\_juridica/anuarios\\_derecho/abrir\\_pdf.php?id=ANU-P-2005-20046300494](https://www.boe.es/biblioteca_juridica/anuarios_derecho/abrir_pdf.php?id=ANU-P-2005-20046300494)
- Micha, B. (1984). Analysis of Business Failures in France. *Journal of Banking and Finance*, 281-291. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0378426684900086>
- Ministerio Federal de Justicia y la Oficina Federal de Justicia de Alemania (5 de octubre de 1994). *Código Concursal InsO 1994*.
- Montalván, S. M.; Delgado, F. I. A.; O'Shee, D. F., y Yamashiro, M. A. (2011). Determinantes de la insolvencia empresarial en el Perú. *Academia. Revista latinoamericana de administración*, (47), 126-139. <https://www.redalyc.org/pdf/716/71618917009.pdf>
- Morales, A. B.; González, C. C.; Pineda, A. B., y Sehuanes, M. R. (2022). Retos, tendencias, avances y obstáculos de la contabilidad crítica. *Revista Criterios*, 29(2). <file:///C:/Users/lizet/Downloads/art+14.pdf>
- Moyer, R.C. (1977). Forecasting Financial Failure: A Reexamination. *Financial Management*, 1-17. <https://www.proquest.com/openview/28193b989604877f5243bc131211a824/1?pq-origsite=gscholar&cbl=1821078>
- Ortega, M, E. (1984). *Manual de Investigación Comercial*. Madrid: Ed. Pirámide.
- Peñaloza de García, M. (2004). La clave para el éxito empresarial... ¡la satisfacción del cliente! *Visión Gerencial*, 3(1), 39-50. <https://biblat.unam.mx/es/revista/vision-gerencial/articulo/la-clave-para-el-exito-empresarial-la-satisfaccion-del-cliente>
- Poblano, M. (1994). *Contaduría Internacional*. México: Ed. IMCP.
- Poveda, R. (2000). La reforma del sistema de provisiones de insolvencia. *Boletín económico (JAN)*, 1-13. <http://www.asbasupervision.com/es/bibl/iii-aspectos-de-direccion-y-gestion-prudencial/iii-4-contabilidad-ifrs/866-ca04-1/file>
- Quintana, M. J. M., y Gallego, A. G. (2004). Factores determinantes del fracaso empresarial en Castilla y León. *Revista de economía y empresa*, 21(51), 95-116. <file:///C:/Users/lizet/Downloads/Documat-Factores DeterminantesDelFracasoEmpresarialEnCastil-1976597.pdf>

- Quintero, K. R.; González, C. C., Oviedo, E., y Palma, N. C. (2022). Construyendo la historia entre mujeres contables. Sin brechas a través del mentoring. *Revista Visión Contable*, (25), 118-136. <https://publicaciones.unaula.edu.co/index.php/VisionContable/article/view/1380>
- Reboredo, B. V. (2004). La profesionalización del procedimiento concursal. *Boletín Económico de ICE, Información Comercial Española*, (2816), 1000-1016.
- República, D. L. (6 de marzo de 2021). *larepublica*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/economia/estos-son-los-efectos-economicos-que-deja-el-primer-ano-de-pandemia-en-colombia-3135411>
- Restrepo, M. C.; González, C. C., y Serna, D. C. (2020). El control interno de los inventarios: su incidencia en la gestión financiera de "Due Amici Pizzería". *Revista Activos*, 18(2), 137-163. <https://revistas.usantotomas.edu.co/index.php/activos/article/view/6264>
- Rodríguez, A. C.; Molina, M. A., y Pérez, A. L. G. (2003). La Insolvencia Empresarial: Un Análisis Empírico para la Pequeña y Mediana Empresa.: Bankruptcy: Empirical Analysis for Small and Medium Size Firms. *Revista de Contabilidad- Spanish Accounting Review*, 6(12), 47-79. <https://revistas.um.es/rcsar/article/view/386811>
- Terreno, D. D.; Sattler, S. A., y Pérez, J. O. (2017). Las etapas del ciclo de vida de la empresa por los patrones del estado de flujo de efectivo y el riesgo de insolvencia empresarial. *Contabilidad y Negocios: Revista del Departamento Académico de Ciencias Administrativas*, 12(23), 22-37. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=281653513003>
- Tribunal Supremo de Japón (2006). Ley 75. Ley de quiebras.
- Ugalde, A. F. (2014). Reorganización empresarial y planificación tributaria *Revista De Estudios Tributarios*, (11), pág. 173-187. Recuperado a partir de <https://revistaestudiotributarios.uchile.cl/index.php/RET/article/view/40723>
- Van Hemmen, A. (1997). *Crisis Financiera de la Pyme en la Provincia de Barcelona: Análisis de Estados Contables de Suspensiones de Pagos iniciadas en el Período de 1993-1995*. UAB y Registro Mercantil de Barcelona.
- Vásquez, M., y Ángel, A. (2011). *La insolvencia transfronteriza: generalidades de un fenómeno económico con impacto jurídico*.